

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มแปรรูปมะไฟที่บ้านกอก



โครงการ “การพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชนระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน”
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

มิถุนายน 2548

ที่ปรึกษาโครงการ

ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{1/ 2/}

หัวหน้าโครงการร่วม

อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์^{2/ 3/}

นักวิจัยวิสาทกิจชุมชน

กรรณา การินไชย^{4/}

นักวิจัยส่วนกลาง

ประทานทิพย์ กระมล^{2/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

ทินรัตน์ พิทักษ์พงศ์เจริญ^{2/}

^{1/} ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{3/} คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{4/} กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย

คำนำ

รายงานนี้เป็นงานวิจัยเชิงกรณีศึกษาอันเป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย “การพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน” ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลัก 3 ประการ คือ ประการที่หนึ่ง เพื่อสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชนรุ่นใหม่โดยผ่านกระบวนการวิจัย ประการที่สอง เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ยกระดับผลผลิตภาพ เพิ่มประสิทธิภาพ และความเข้มแข็งอย่างเป็นรูปธรรมทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของกลุ่มธุรกิจ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และผู้ประกอบการหัตถกรรมและอาหารแปรรูปพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการ รวมทั้งการจ้างงานในท้องถิ่น และประการที่สาม เพื่อนำข้อมูลจากผลการศึกษาไปประกอบการวางแผนพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและขยายผลไปสู่ภาคอื่นๆ

รายงานฉบับนี้เป็นหนึ่งใน 63 เรื่อง ซึ่งมุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับวิสาหกิจ โดยมีคณาจารย์ นักวิชาการและผู้ช่วยนักวิจัย จากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่และมหาวิทยาลัยในเครือข่าย เป็นคณะวิจัยหลัก ทำหน้าที่เป็นนักวิจัยที่เลี้ยงให้กับนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติของหน่วยงานสนับสนุนในพื้นที่ (เจ้าหน้าที่จากกรมการพัฒนาชุมชน) และมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหรือผู้ประกอบการเป็นนักวิจัยร่วม ซึ่งเป็นเจ้าของข้อมูลและเป็นผู้รับประโยชน์จากผลงานวิจัยนี้โดยตรง งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านกอก ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของกลุ่มฯ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของกลุ่มฯ เป็นสำคัญ

คณะวิจัยขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ดร.สีลาภรณ์ บัวสาย ผู้อำนวยการฝ่ายชุมชนและสังคม ซึ่งให้การสนับสนุนโครงการเป็นอย่างดี และได้ประสานให้เกิดความร่วมมือกับกรมการพัฒนาชุมชน ขอขอบคุณท่านอธิบดี นายชัยสิทธิ์ โหตระกิตย์ รองอธิบดี นายวิฑูรย์ มนต์เชื้อศิริ และเจ้าหน้าที่ระดับสูงของกรมฯ ที่ได้เล็งเห็นความสำคัญของโครงการและกรุณาให้การสนับสนุนและร่วมแก้ไข ปัญหา อุปสรรคของงานให้สำเร็จลุล่วงมาด้วยดี

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณคณะกรรมการ และสมาชิกในกลุ่มฯ ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดีและร่วมรวบรวมข้อมูล ตลอดจนตอบข้อสงสัยด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของกลุ่มฯ ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

เมษายน 2548

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ง
สารบัญแผนภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา	3
1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย	3
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	3
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิธีวิเคราะห์	4
1.6 ทบทวนเอกสาร	9
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน	17
2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์	17
2.1.1 สภาพทางกายภาพ	17
2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก	17
2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน	18
2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ	18
2.3.1 สภาพสังคม	18
2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ	21
2.4 วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่	22
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน	22
2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา	23
2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน	23
2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข	24

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
2.7 ศักยภาพการพัฒนาหมู่บ้าน	24
บทที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	25
3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	25
3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	25
3.1.2 สถานที่ตั้ง	25
3.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	26
3.2 ประวัติความเป็นมาและ พัฒนาการของกลุ่มฯ	26
3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	30
3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	30
3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	30
3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	31
3.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและความช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	31
บทที่ 4 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	37
4.1 ผลิตภัณฑ์	37
4.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต	37
4.2.1 การบริหารการผลิต	37
4.2.2 การวางแผนการผลิต	38
4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	40
4.3.1 วัตถุดิบ	40
4.3.2 โรงเรือน เครื่องจักรและวัสดุอุปกรณ์การผลิต	42
4.3.3 บรรจุภัณฑ์	45
4.3.4 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	47
4.4 แรงงานและการจ้างงาน	47
4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	48
4.6 กรรมวิธีการผลิต	51
4.6.1 กรรมวิธีการผลิตมะไฟจีนเชื่อมแห้ง	51
4.6.2 กรรมวิธีการผลิตมะไฟจีนกวย	53
4.6.3 กรรมวิธีการผลิตน้ำมะไฟจีน	55

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.7 พัฒนาการด้านเทคโนโลยีการผลิต	57
4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	57
4.9 การจัดการด้านสาธารณสุขและสุขอนามัยของสถานที่ทำการผลิต	57
4.9.1 ด้านสถานที่	59
4.9.2 ด้านอุปกรณ์และบรรจุภัณฑ์	60
4.10 การจัดการของเสีย	61
4.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	61
บทที่ 5 การตลาด	63
5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	63
5.1.1 การบริหารการตลาด	63
5.1.2 การวางแผนด้านการตลาด	63
5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	63
5.3 ช่องทางการจำหน่าย	65
5.4 ราคาและการตั้งราคา	68
5.5 การส่งเสริมการขาย	74
5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	74
5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	75
5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	75
5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	75
5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ	75
บทที่ 6 การเงิน	77
6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	77
6.1.1 การบริหารการเงิน	77
6.1.2 การวางแผนการเงินของกลุ่ม	78
6.2 แหล่งเงินทุน	78
6.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	80
6.3.1 ผลการดำเนินงาน	80
6.3.2 สถานภาพทางการเงิน	82

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.4 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือด้านการเงินของกลุ่มฯ	85
6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	85
6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ	85
บทที่ 7 SWOT และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	87
7.1 จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis)	87
7.1.1 จุดแข็ง	87
7.1.2 จุดอ่อน	89
7.1.3 โอกาส	89
7.1.4 ข้อจำกัด	89
7.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่ม	89
7.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์การของกลุ่ม	89
7.2.2 ศักยภาพการผลิต	90
7.2.3 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต	91
7.2.4 ศักยภาพของกระบวนการผลิต	92
7.2.5 ศักยภาพด้านการตลาด	92
7.2.6 ศักยภาพทางการเงิน	92
บทที่ 8 บทสรุป	95
8.1 สรุปผลการศึกษา	95
8.1.1 การจัดการองค์การ	95
8.1.2 การผลิต	95
8.1.3 การตลาด	96
8.1.4 การเงิน	96
8.2 ศักยภาพการพัฒนา	96
8.3 ข้อเสนอแนะและการปรับปรุง	97
8.3.1 โครงสร้างและการบริหาร	97
8.3.2 การผลิต	97
8.3.3 การตลาด	98
8.3.4 การเงิน	98

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
8.4 ข้อเสนอแนะด้านการวิจัย	98
เอกสารอ้างอิง	100
ภาคผนวก ก.รูปภาพ	
ภาคผนวก ข.การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค.ต้นทุนและผลตอบแทน	
ผู้ร่วมโครงการวิจัย	
รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 จำนวนประชากรบ้านกอก	19
2.2 ระดับการศึกษาของประชากรบ้านกอก	19
2.3 การรวมกลุ่มในหมู่บ้าน	20
2.4 การประกอบอาชีพของประชากรบ้านกอก	21
2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน	23
3.1 การพัฒนาการของกลุ่มฯ เริ่มจัดตั้งปี 2538 – ปี 2547	28
3.2 ประวัติคณะกรรมการกลุ่มมะไฟเงินบ้านกอก ปี 2547	33
3.3 แหล่งให้การสนับสนุนและช่วยเหลือจากกลุ่มและติดต่อขอความช่วยเหลือ (ตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงปัจจุบัน)	34
4.1 ผลผลิตภัณฑ์กลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านกอก	37
4.2 ช่วงเวลาการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ปี 2547	39
4.3 ปริมาณการผลิตและขายผลิตภัณฑ์แปรรูป ในปี 2543 – 2546	39
4.4 ช่วงเวลาการรับซื้อวัตถุดิบหลัก	40
4.5 การจัดหาวัตถุดิบรองของกลุ่ม	41
4.6 เครื่องจักร อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือน	44
4.7 วัสดุการผลิต (อายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี)ห	45
4.8 บรรจุภัณฑ์	46
4.9 การจ่ายค่าแรงงาน ปี 2546	48
4.10 มะไฟเงินเชื่อมแห้ง	51
4.11 มะไฟเงินกวน	53
4.12 น้ำมะไฟเงิน	55
4.13 การจัดการของเสีย / มลภาวะที่เกิดจากกระบวนการผลิต	61
4.14 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิตของกลุ่ม	61
5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์	64
5.2 ยอดการจำหน่าย ช่องทางการตลาดที่ 1 ร้านฝากขายประจำ	67
5.3 การตั้งราคาของกลุ่มฯ	69
5.4 ราคาผลิตภัณฑ์	69

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
5.5 เปรียบเทียบราคาผลิตภัณฑ์ในอดีตและปัจจุบัน	70
5.6 การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านนอก	72
5.7 วิเคราะห์มะไฟเงินแปรรูปอื่นๆ	74
5.8 ปัจจัยที่ทำให้ลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์และการรักษาลูกค้าเก่าหาลูกค้าใหม่	75
6.1 เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ	77
6.2 การระดมทุนในปัจจุบัน	79
6.3 แหล่งเงินทุน	80
6.4 ผลการดำเนินงานประจำปี 2546	80
7.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม	91
7.2 อัตราส่วนทางการเงิน	94

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
3.1 แผนที่ตั้งสถานประกอบการ	25
3.2 โครงสร้างองค์กรกลุ่มมะไฟจันบ้านกอก	32
4.1 กระบวนการผลิตมะไฟจันเชื่อมแห้ง	52
4.2 กระบวนการผลิตมะไฟจันกวน	54
4.3 กระบวนการผลิตน้ำมะไฟจัน	56
4.4 แผนผังสถานที่ผลิตและที่ใช้เป็นที่ทำงานกลุ่มมะไฟจันบ้านกอก	58
4.5 การจัดวางอุปกรณ์ต่างๆ ภายในโรงงาน	59
5.1 ช่องทางการจำหน่ายมะไฟจันเชื่อมแห้งและมะไฟจันกวน	68
5.2 ช่องทางการจำหน่ายน้ำมะไฟจัน	68

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

การแปรรูปอาหาร นับเป็นภูมิปัญญาที่ถ่ายทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษ การถนอมอาหารผลิตผลการเกษตรและเนื้อสัตว์เพื่อใช้บริโภคในครัวเรือน ผลิตผลบางชนิดไม่มีในภูมิภาคในพื้นที่ซึ่งมีสภาพภูมิศาสตร์และภูมิอากาศแตกต่างกัน จากบริบทเฉพาะครัวเรือนได้มีการผลิตเพิ่มขึ้นจึงเกิดการจ้างแรงงาน สร้างรายได้ในชุมชน การแลกเปลี่ยน ปรับปรุงรสชาติ บรรจุภัณฑ์ ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ยังเป็นที่นิยมของชาวต่างประเทศและทำรายได้ให้แก่ประเทศอย่างมาก การแปรรูปอาหารเป็นอุตสาหกรรมในชุมชนและยังสอดคล้องกับธุรกิจชุมชนซึ่งสอดคล้องกับแผนพัฒนาชนบทการเน้นหนักในเรื่องธุรกิจชุมชน เพื่อยกระดับรายได้และการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน นอกจากนี้การส่งเสริมอุตสาหกรรมในชุมชนมีส่วนช่วยอนุรักษ์และสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่นซึ่งเป็นวิถีชีวิตวัฒนธรรมของแต่ละชุมชน เป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำรงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ของชาติ

ในระดับชุมชนความสำเร็จในงานอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารในแต่ละชุมชน มีความแตกต่างกันในด้านการประกอบเชิงธุรกิจ แรงงานในชุมชน รายได้ กลุ่มผู้ประกอบการ ตลอดจนคุณภาพ รสชาติและการบรรจุภัณฑ์ การคัดเลือกเป็นหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์และการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันมีคุณภาพแตกต่างกัน ถึงผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการคัดสรรสุดยอดผลิตภัณฑ์ ก็ยังมีศักยภาพที่ต้องพัฒนาและปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น จากข้อมูลการสำรวจพบว่า ผลิตภัณฑ์การแปรรูปอาหารจะเป็นการสื่อสารถึงภูมิปัญญาท้องถิ่นที่อนุรักษ์สืบสานจากบรรพบุรุษ ก็ยังคงมีปัญหาหลายด้าน เช่น มาตรฐานผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยีการผลิต การใช้ประโยชน์จากวัตถุดิบไม่คุ้มค่า การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์และการจัดการองค์กรของกลุ่มอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร เป็นต้น

สำหรับรายงานฉบับนี้ มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของแต่ละหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

งานวิจัยนี้ได้ศึกษากรณีของ กลุ่มแปรรูปมะไฟจีนบ้านกอก เพื่อทำกิจกรรมแปรรูปผลิตภัณฑ์จากมะไฟจีน ซึ่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นการแปรรูปผลไม้สมุนไพรที่มีคุณสมบัติพิเศษ มีแห่งเดียวในประเทศไทย ปลูกมากที่สุดที่กิ่งอำเภอพิมายจังหวัดนครราชสีมา และเป็นผลิตภัณฑ์ OTOP ของจังหวัดนครราชสีมา นอกจากนี้กลุ่มยังได้รับเลือกเป็นกลุ่มนำร่องในการแปรรูปอาหารตัวแทนจังหวัดนครราชสีมา ทำให้เป็นการเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงลูกค้า และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เข้าสู่มาตรฐานสากล ทำให้กลุ่มมีเป้าหมายในการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับของตลาด รวมถึง ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริมและใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ การดำเนินงานในระยะเริ่มแรกมีลักษณะการพึ่งพาตนเอง โดยมีการระดมทุนจากสมาชิกเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา กลุ่มฯได้พัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามการดำเนินงานของ

กลุ่มยังมีปัญหาอยู่บ้างทั้งด้านเทคนิคการผลิต การตลาด รวมถึงการจัดการด้านการเงิน และการจัดการองค์กร ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะทำให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ และวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กรของกลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านกอก อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนาการของกลุ่มฯ
2. เพื่อศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างของกลุ่มฯ ในประเด็นต่าง ๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดการองค์กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ของกลุ่มฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายรวมไปถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น
3. เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาดของกลุ่มฯ

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ เพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่าง ๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาลดจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และชีตความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มฯ รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน
2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำข้อความรู้มาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน
3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น
4. ข้อมูลของกลุ่มฯ จะถูกนำมาประมวลร่วมกับข้อมูลของหน่วยประกอบการอื่นๆ อีก 62 ราย ซึ่งเข้าร่วมในโครงการวิจัยฯ (โครงการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชน

ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน) เพื่อวิเคราะห์ในเชิงมหภาคให้เห็นถึงภาพรวมของอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้าน และอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้าน

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มแปรรูปมะไฟจีนบ้านกอก ตำบลท่านาว กิ่งอำเภอยะเอยีง จังหวัดน่าน ทั้งนี้เพื่อทราบถึงสถานการณ์การดำเนินงานและศักยภาพในด้านต่างๆ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่แท้จริงและชัดเจนของกลุ่มฯ

1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย

1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้มุ่งเน้นการเก็บข้อมูลภาคสนามเป็นสำคัญ ซึ่งได้จากการสำรวจและการสัมภาษณ์เจาะลึกจากกลุ่มฯ โดยมีกลุ่มฯ เป็นผู้ร่วมกระบวนการวิจัยและให้ข้อมูลตลอดระยะเวลาของการดำเนินงาน (participatory research) ประกอบกับวิธีการสังเกตการณ์ โดยเยี่ยมสัมภาษณ์กลุ่มฯ หลายครั้ง (multiple visits)

1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา

พื้นที่ศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่บ้านกอก ตำบลท่านาว กิ่งอำเภอยะเอยีง จังหวัดน่าน ที่มีผลิตภัณฑ์มะไฟจีนปลูกขึ้นได้แห่งเดียวในประเทศไทย และเป็นพื้นที่หนึ่งภายในภาคเหนือตอนบน ซึ่งเป็นพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มแปรรูปมะไฟจีนบ้านกอก เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้ ซึ่งเป็นกลุ่มที่นำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาแปรรูปวัตถุดิบในชุมชน เป็นผลิตภัณฑ์เป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์ของจังหวัดน่านและอีกทั้งเป็นกลุ่มฯ ที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการและมีความประสงค์ที่จะพัฒนาธุรกิจของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา ผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะไฟจีน ได้แก่ มะไฟจีนเชื่อมแห้ง มะไฟจีนกวน และน้ำมะไฟจีน ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปพื้นบ้านที่มีชื่อเสียงมากของจังหวัดน่าน นอกจากนี้คุณสมบัติของมะไฟจีนมีสรรพคุณทางสมุนไพรและการผลิตมะไฟจีนแปรรูป เป็นกิจกรรมหนึ่งที่ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริม และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

1.5.3 วิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่าง ๆ ของหน่วยประกอบการ

ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของหน่วยประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

การศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน กลุ่มฯ แต่ละกลุ่มฯ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของกลุ่มฯ ปรัชญาและวัตถุประสงค์การจัดตั้ง และลักษณะของกลุ่มฯ การศึกษาครอบคลุมรูปแบบการจัดองค์กร ขนาดของกลุ่มฯ โดยพิจารณาจากจำนวนสมาชิก ลักษณะการกระจายการถือหุ้น และความสอดคล้องกันระหว่างหน้าที่ตามตำแหน่งงานกับงานที่ปฏิบัติจริง ปรัชญาพื้นฐานของการดำเนินธุรกิจของกลุ่มฯ และพิจารณาการดำเนินงานว่าสอดคล้องกับปรัชญาที่ตั้งไว้เพียงไร และเพราะเหตุใด ทั้งนี้เพื่อประเมินความเป็น “วิสาหกิจชุมชน” ของกลุ่มฯ โดยใช้ลักษณะ 7 ประการของ “วิสาหกิจชุมชน” (เสรี พงศ์พิศ, 2546) เป็นฐาน

โครงสร้างการผลิต

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับโครงสร้างการผลิตนั้น จะประกอบด้วยความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยีการผลิต ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต และความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต รวมถึงศักยภาพของผลิตภัณฑ์ อันประกอบด้วย ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย ศักยภาพทางด้านยอดขาย และศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

1) ชนิดและสัดส่วนของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด เพื่อแสดงถึงความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

2) การคัดคุณภาพของวัตถุดิบ การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ และเทคโนโลยีการผลิต จะศึกษาโดยกลุ่มฯ ให้ข้อมูล และเจ้าหน้าที่สังเกตการณ์ว่ามีวิธีการและขั้นตอนการปฏิบัติอย่างไร

3) ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิต

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

1. ต้นทุนรวมต่อการผลิต

$$\text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง} = \text{ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง} + \text{ต้นทุนคงที่ต่อครั้ง}$$

2. ต้นทุนต่อหน่วย

$$\text{ต้นทุนต่อหน่วย} = \text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง} / \text{ปริมาณการผลิตต่อครั้ง}$$

3. ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต} = \text{รายได้รวมต่อครั้ง} - \text{ต้นทุนรวมต่อครั้ง}$$

4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย} = \text{ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต} / \text{ปริมาณการผลิตต่อครั้ง}$$

5. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

$$\text{ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง} = \text{รายได้รวมต่อครั้ง} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง}$$

4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละ

ราย

5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

1. อัตรากำไรต่อราคาขาย

$$\text{อัตรากำไรต่อราคาขาย} = (\text{กำไรต่อหน่วย} / \text{ราคาขายต่อหน่วย}) \times 100$$

2. อัตรากำไรต่อต้นทุน

$$\text{อัตรากำไรต่อต้นทุน} = (\text{กำไรต่อหน่วย} / \text{ต้นทุนต่อหน่วย}) \times 100$$

6) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายต่อปี เพื่อพิจารณาแนวโน้ม

$$\text{ยอดขายต่อปี} = \text{ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการแต่ละราย}$$

7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวมประกอบด้วย ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี

อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ ยอดขายรวมต่อปี และยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลัก หมายถึง ผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ที่มีศักยภาพมากที่สุดของหน่วยประกอบการ และมีการผลิตเป็นระยะเวลานานพอสมควร

1. ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี (ในอดีตถึงปัจจุบัน ถ้ามีข้อมูล)

$$= \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$

2. ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด

$$= (\text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลักต่อปี} / \text{ยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมต่อปี}) \times 100$$

3. อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ

$$= (\text{กำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี} / \text{ยอดขายทั้งหมดของกิจการต่อปี}) \times$$

100

4. ยอดขายรวมต่อปี

$$= \text{ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$

5. ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี

= ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมทั้งปีของหน่วย
ประกอบการแต่ละราย

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหาร
การเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้จ่ายเงิน และศักยภาพทางการเงิน

สำหรับการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน
และการวางแผนการใช้จ่ายเงินนั้น จะใช้ข้อมูลรายหน่วยประกอบการนำมาวิเคราะห์เชิงพรรณนา และสรุปเพื่อ
เป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับใช้พิจารณาประกอบกับข้อมูลด้านศักยภาพทางการเงิน (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และ
คณะ, 2547)

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

1) อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) ซึ่งชี้ให้เห็นถึงสภาพคล่องระยะสั้นของ
ธุรกิจ ประกอบด้วยอัตราส่วนดังต่อไปนี้

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

= สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน (current ratio)

= CA / CL (เท่า)

2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน)

(Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)

= (สินทรัพย์หมุนเวียน - สินค้าคงคลัง) / CL = สินทรัพย์สภาพคล่อง / CL (เท่า)

3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

= (เงินสด + หลักทรัพย์ + กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน) / CL (เท่า)

4. เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Net Working Capital) = CA - CL (บาท)

2) อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

= ยอดขายเชื่อ / ลูกหนี้การค้าถัวเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)

2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

= 365 วัน / อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (วัน)

3. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า

= ยอดซื้อเชื่อ / เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย (ครั้ง หรือ รอบ)

4. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

$$= 365 / \text{อัตราหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$

5. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$

6. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} \quad (\text{วัน})$$

7. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)

$$= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า} \quad (\text{วัน})$$

8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า})$$

$$= S / \text{Total Asset หรือ } S / (CA+FA)$$

9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า})$$

$$= S / FA$$

3) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)

$$= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\%$$

2. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)

$$= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น} \quad (\text{เท่า})$$

3. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long – Term Debt/Total Capitalization)

$$= \text{หนี้ระยะยาว} / (\text{หนี้ระยะยาว} + \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \quad (\text{เท่า})$$

4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times Interest Earning or Interest Coverage Ratio)

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย} = EBIT / I \quad (\text{เท่า})$$

5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)

$$= EBIT / [I + \frac{(\text{เงินต้น} + \text{เงินปันผล} + \text{เงินกองทุนจม})}{(1 - \text{อัตราภาษีเงินได้})}] \quad (\text{เท่า})$$

6. Degree of Financial Leverage

$$= EBIT / (EBIT - I) = EBIT / EBT \quad (\text{เท่า})$$

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

$$= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{ยอดขาย}) \times 100\%$$

$$= (\text{EAT} / \text{S}) \times 100\%$$
2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

$$= (\text{GP} / \text{S}) \times 100\%$$
3. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)

$$= (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}) \times 100\%$$

5) อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึง อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio) และผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

1. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment: ROI)

$$= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\%$$

$$= (\text{EAT} / \text{Total Assets}) \times 100\%$$

$$= ((\text{EAT}/\text{S}) \times (\text{S}/\text{TA})) \times 100\%$$
2. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets: ROA)

$$= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\%$$

$$= (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100\%$$
3. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE)

$$= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100\%$$

$$= (\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100\%$$
4. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)

$$= \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด} \quad (\text{บาท/หุ้น})$$
5. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)

$$= \text{ราคาตลาดต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น} \quad (\text{เท่า})$$
6. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)

$$= (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{ราคาตลาดต่อหุ้น}) \times 100\%$$
7. อัตรากำไรต่อแรงงานของสมาชิก

$$= \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{จำนวนสมาชิกที่ร่วมผลิต} \quad (\text{บาท/คน})$$

6) การคำนวณหาเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

$$\begin{aligned} \text{เงินทุนหมุนเวียนที่ต้องการ} &= \text{เงินทุนในสต็อกวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป} \\ &+ \text{เงินลงทุนในลูกหนี้การค้า} \\ &+ \text{เงินลงทุนในสินค้าที่อยู่ในระหว่างกระบวนการผลิต} \\ &- \text{เครดิตที่ได้จากผู้ขายวัตถุดิบ} \end{aligned}$$

โครงสร้างทางการตลาดของหน่วยประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของหน่วยประกอบการ เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์หน่วยประกอบการถึงกระบวนการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่หน่วยประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวลเพื่อสรุปเป็นแนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.6 ทบทวนเอกสาร

แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

เสรี พงศ์พิศ (2546: 39-46) ได้อธิบายความเป็นมาและให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชนว่า วิสาหกิจชุมชน (SMCE หรือ small and micro community enterprise) คือ การประกอบการเพื่อการจัดการ “ทุน” ของชุมชนอย่างสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งตนเอง สำหรับ “ทุน” ในที่นี้ตามความหมายที่เสรี พงศ์พิศ ให้ไว้ว่า ไม่ได้หมายถึงเพียงแต่เงินอย่างเดียว แต่รวมถึง ทรัพยากร ผลผลิต ความรู้ภูมิปัญญา ทุนทางวัฒนธรรม ทุนทางสังคม (กฎเกณฑ์ทางสังคมที่ทำให้ผู้คนอยู่ร่วมกันเป็นชุมชน เป็นพี่น้องไว้ใจกัน) โดยสรุปแล้วลักษณะสำคัญของวิสาหกิจชุมชนมี 7 องค์ประกอบ คือ

1. ชุมชนเป็นเจ้าของและดำเนินการ
2. ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน
3. ทรัพยากรหรือวัตถุดิบมาจากชุมชนหรือจากภายนอก
4. วิเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
5. มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานภูมิปัญญาสากล
6. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ
7. มีการพึ่งพาตนเองของครอบครัวและชุมชนเป็นเป้าหมาย

ทั้ง 7 องค์ประกอบล้วนมีความสำคัญทั้งสิ้น โดยฐานสำคัญที่สุดอยู่ที่ การพึ่งตนเองได้ ซึ่งเป็นฐานรากของ “ความพอเพียง” ตาม แนวคิด “เศรษฐกิจพอเพียง” ซึ่งเป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำรัสชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอด โดยชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปใน “ทางสายกลาง” โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกา

ภักดิ์ ซึ่งการพึ่งตนเองของชุมชนเป็นฐานรากสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน ต้องมีการจัดการแบบวิสาหกิจชุมชนที่มีการ “ผนึกกำลัง” (synergy) การปรับปรุงชีวิตให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ต้องมาจากพลังปัญญา พลังความรู้ที่ได้มาจากการการเรียนรู้ และความคิดสร้างสรรค์ โดยนำมาผสมผสานกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจสังคมแบบเสริมกัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอยู่ที่การเรียนรู้ เริ่มจากการเรียนรู้วิธีคิดใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้วิเศษ และคิดแบบบูรณาการหรือการประสานพลัง

จารย์พงศ์ พลเดช (2546) ได้ให้ความหมาย วิสาหกิจชุมชน ไว้ว่า การประกอบกิจการของชุมชน โดยคนในชุมชนเป็นเจ้าของกิจการ เพื่อการจัดการ “ทุน” ทางสังคมของชุมชนที่มีอยู่เพื่อสร้างรายได้ และการพึ่งตนเองของครอบครัว และชุมชน และระหว่างชุมชน โดย “ทุน” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) นั้นรวมถึง ทุนที่เป็นเงิน ทุนที่เป็นทรัพยากรธรรมชาติ ดิน น้ำ ป่า ทุนที่เป็นผลผลิต ทุนความรู้ ภูมิปัญญาท้องถิ่น วิธีชีวิต วัฒนธรรมประเพณี ทรัพยากรท้องถิ่น ให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และการเรียนรู้ของชุมชน

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล (2545: 38) ให้ความหมายว่า เป็นการประกอบกิจการโดยชุมชน ที่มีสมาชิกเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ทั้งด้านการผลิต การค้า และการเงิน และต้องการใช้ปัจจัยผลิตนี้ให้เกิดดอกออกผล ทั้งทางเศรษฐกิจ และสังคม ด้านเศรษฐกิจคือ การสร้างรายได้และอาชีพ ด้านสังคม คือ การยึดโยงร้อยรัดความเป็นครอบครัว และชุมชนให้ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ โดยผ่านกระบวนการของชุมชน

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนมีความสำคัญต่อการอยู่รอด และพัฒนาชุมชน เนื่องจากวิสาหกิจชุมชน เน้นความร่วมมือกันทำกิจกรรมเพื่อให้พึ่งตนเองได้ และเน้นการใช้ทุนที่มีอยู่ในท้องถิ่น วิสาหกิจชุมชนจึงเป็น เครื่องมือ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ด้านเศรษฐกิจ และสังคม เปรียบเป็นการสร้างรากฐานที่เข้มแข็งให้แก่เศรษฐกิจ และสังคมของประเทศ (ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ , 2542: 39)

จุดแข็งของวิสาหกิจชุมชน (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) คือ 1. ทุนทรัพยากร ความหลากหลายทางชีวภาพของท้องถิ่น 2. ทุนทางวัฒนธรรม ซึ่งคือ ภูมิปัญญานำมาประยุกต์ และผสมผสานสร้างสิ่งใหม่ๆ ที่มีคุณค่าและมูลค่า 3. ทุนทางสังคม อันได้แก่เครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างผู้คน ร่วมกันจัดตั้งองค์กรชุมชน และเครือข่ายในเชิงเศรษฐกิจ ร่วมกันจัดการทรัพยากรทางการผลิตต่างๆ วิสาหกิจชุมชน เป็นระบบที่มีหลากหลายกิจกรรมเชื่อมโยงเข้าด้วยกัน เสริมกันแบบบูรณาการ ซึ่งกิจกรรมดังกล่าว จะนำมาซึ่งการลดรายจ่ายจากภายนอก และสามารถก่อให้เกิดรายได้แก่ครอบครัวและชุมชน ทั้งยังส่งเสริมให้ชุมชนเกิดความเข้มแข็ง จากการร่วมกันคิดและร่วมกันทำ

ระดับของวิสาหกิจชุมชน

ขนาดของวิสาหกิจชุมชน สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ วิสาหกิจชุมชนขนาดย่อม มีสมาชิกมากกว่า 15 คน วิสาหกิจชุมชนขนาดจิ๋ว มีสมาชิก ตั้งแต่ 5 คนถึง 15 คน (กฤษฎา นิลศรี, 2545: 68)

วิสาหกิจชุมชนอาจแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

1. วิสาหกิจชุมชนทดแทนการพึ่งพาภายนอกชุมชน หมายถึง กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่เน้นการลดรายจ่ายของเกษตรกร และชุมชน หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนพื้นฐาน” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นการดำเนินการต่าง ๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชน เพื่อให้ครอบครัวพึ่งตนเองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียงอย่างน้อยให้พออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้
2. วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลผลิตและทรัพยากร หมายถึง ชุมชนผลิตทางการเกษตร และมีการประกอบการเพื่อนำผลผลิต และทรัพยากรมาสร้างผลิตภัณฑ์ หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค และรวมไปถึงผลผลิตทั่วไปที่เหลือกินเหลือใช้ในท้องถิ่นที่นำออกสู่ตลาดบริโภค โดยการปรับปรุงคุณภาพผลผลิต หีบห่อ การตลาด และการจัดวางต่าง ๆ เพื่อให้สามารถ “แข่งขัน” ได้
3. วิสาหกิจชุมชนบริการ หมายถึง การประกอบการที่เกิดจากทักษะ ภูมิปัญญา และความคิดสร้างสรรค์เพื่อให้บริการกับเกษตรกรในครอบครัว ชุมชน และบุคคลทั่วไป

ระดับของวิสาหกิจชุมชน มี 3 ระดับ ดังนี้

1. ระดับครอบครัว คือการทำกินทำใช้ในครอบครัว สร้างผลิตภัณฑ์ในลักษณะหลากหลาย เพื่อการพึ่งตนเอง ลดรายจ่ายที่เสียไปจากการซื้อภายนอก
2. ระดับชุมชนและเครือข่าย หมายถึง ทำโดยครอบครัวหรือกลุ่ม ซื้อขายแลกเปลี่ยนในระดับชุมชน และเครือข่าย เนื่องจากในบางกรณีไม่สามารถทำได้ โดยลำพังครอบครัวเดียว หรือชุมชนเดียว ต้องสร้างระบบเกื้อหนุนพึ่งพากันในชุมชน และเครือข่าย
3. ระดับธุรกิจ หมายถึง การมีส่วนเกินของผลผลิต และทรัพยากร จากการอุปโภคบริโภคในระดับครอบครัว ชุมชน และเครือข่าย หรือชุมชนมีภูมิปัญญา มีความคิดสร้างสรรค์ สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ มีคุณค่า เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในสังคมกว้าง

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

กฤษณา นิลศรี (2545: 68) ได้กล่าวถึงการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนไว้ดังนี้

1. กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจ บนพื้นฐานการผลิต และทรัพยากรของชุมชนโดยมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ที่วางอยู่บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาของชุมชน
2. เป็นกระบวนการฟื้นฟู และพัฒนาระบบการจัดการของชุมชน โดยรูปแบบวิธีการที่เหมาะสมและสอดคล้องกับยุคสมัย
3. มีเป้าหมายเพื่อการพึ่งตนเอง และความพอเพียงของครอบครัว และชุมชน
4. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นแกนกลางการพัฒนา

การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชน จึงตั้งอยู่บนฐานสำคัญ ดังนี้

- 1) วิสาหกิจชุมชนระดับครอบครัว
- 2) วิสาหกิจชุมชนระดับชุมชน
- 3) วิสาหกิจชุมชนระดับเครือข่าย
- 4) วิสาหกิจชุมชนเพื่อการจัดการผลผลิตส่วนเกิน

แนวทางการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน มักจะเป็นเรื่องการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจที่อยู่ภายใต้เงื่อนไขธรรมชาติ เป็นเรื่องความมั่นคงและมีอยู่มีกินทั้งในวันนี้และวันหน้า และต้องมีแนวทางเฉพาะที่สอดคล้องกับแนวคิด และเป้าหมาย และเอื้อให้เกิดการพัฒนากระบวนการเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทาง (ธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร, 2546) ดังนี้

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้น และการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชน เป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ
2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองที่เป็นจริง
3. เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการคืนสิทธิในการจัดการผลผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น
4. วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของชุมชน วิสาหกิจที่แท้จริงให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน
5. วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย มิใช่การฉวยโอกาสการผลิตในปริมาณมาก และการแสวงหากำไรสูงสุด
6. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการสร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอก เพราะองค์กรชุมชนเครือข่ายชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในความสามารถด้านการบริหารจัดการ เป็นการสร้างความร่วมมือโดยองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นผู้เลือกองค์กรภายนอกเข้ามาในกระบวนการความร่วมมือที่เกิดขึ้น ไม่ใช่การตัดสินใจโดยหน่วยงาน หรือ องค์กรภายนอกที่ไม่ใช่องค์กรชุมชน
7. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการร่วมทุนกับองค์กรภายนอก โดยมีทุนหลักในการดำเนินงานจากชุมชน ในกรณีที่องค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในด้านทุน เป็นการสร้างความร่วมมือ โดยองค์กรหรือชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ

ใจ และเป็นการร่วมทุนระหว่างองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนกับองค์กรภายนอก โดยมีการกำหนดสัดส่วนที่เหมาะสม

8. องค์กรชุมชน และองค์กรเครือข่ายชุมชน สามารถกำหนดมาตรฐาน เพื่อรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ วิสาหกิจชุมชนของตน ให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภค และผู้ให้บริการ เพราะวิสาหกิจชุมชนแตกต่างจาก ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดกลาง และขนาดเล็ก (SMEs) และแตกต่างจากธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ทั้งการผลิต และการตลาดทั้งกระบวนการจัดการ และเป้าหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ของวิสาหกิจชุมชน กำหนดจากความสัมพันธ์ระหว่างผลิตภัณฑ์ กับผู้บริโภคส่วนธุรกิจอุตสาหกรรมต้องมีมาตรฐานกลางควบคุม

พิทยา ว่องกุล (2545) ได้เสนอยุทธศาสตร์การพัฒนาเพื่อสร้างกระบวนการทัศน์ใหม่ของชุมชน ซึ่งแตกต่างจากการพัฒนากระแสหลัก ดังต่อไปนี้

1. เน้นกระบวนการเรียนรู้ของชุมชน เพื่อสร้างฐานความรู้และองค์ความรู้ที่เป็นของตนเอง รวมไปถึงการวางแผนพัฒนาชุมชน แบบมีส่วนร่วมของสมาชิก โดยผู้นำ ผู้มีความรู้ ในชุมชนเป็นแกนกลาง คุณลักษณะนี้เป็นจุดแข็งที่ชุมชนใช้สร้างความเอกภาพ และศักยภาพของตนสามารถพัฒนาและรวบรวมความรู้ต่างๆ เป็นศูนย์กลางการเรียนรู้ของชุมชน หรือจัดตั้งมหาวิทยาลัยชาวบ้าน อีกทั้งสามารถพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมแก่ชุมชนได้

2. กระบวนการสร้างทุนชุมชน/ทุนสังคม ที่มองครอบคลุมทั้งการสะสมเงินตรา จากน้อยสู่มาก เพื่อสร้างกลุ่มออมทรัพย์ ธนาคารชุมชน หรือธุรกิจชุมชน ซึ่งอาศัยเงินตราเป็นสื่อ และทุนทางสังคมที่มาจากบุคลากร ภูมิปัญญา ประเพณีวัฒนธรรมชุมชน สถาบันในชุมชน สาธารณสมบัติ ทรัพยากรธรรมชาติของชุมชน ฯลฯ ปัจจุบันชุมชนในชนบททุกภาคได้สร้างทุนชุมชน/สังคมในรูปแบบหลากหลายมากมาย

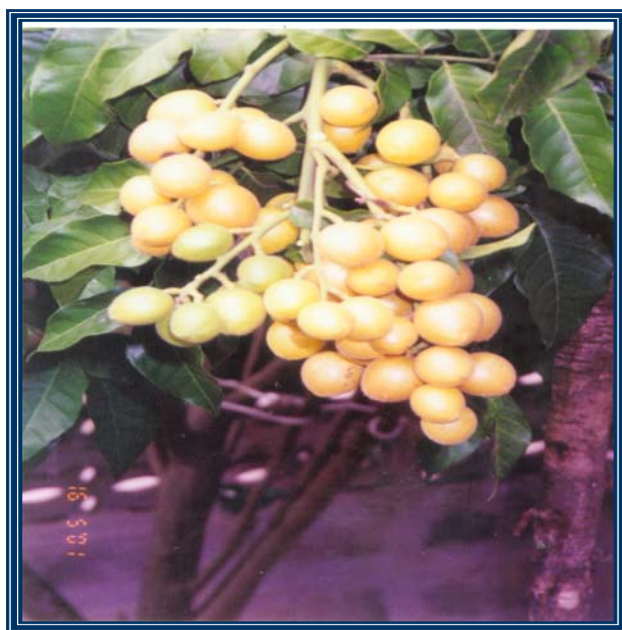
3. กระบวนการศึกษาวิจัย ในกระบวนการทัศน์ใหม่ควรเป็นการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนา ได้แก่ แสวงหาความร่วมมือจากนักวิชาการ หรือสถาบันการศึกษา หรือหน่วยงานภายนอกชุมชน กับส่งเสริมให้ชุมชนหรือสถาบันในชุมชน ทำงานวิจัยเอง เพื่อนำผลที่ได้มาวางแผนพัฒนาชุมชนในขั้นตอนต่อไป โดยได้รับเงินทุนสนับสนุนกิจกรรมการพัฒนาที่กำหนดขึ้นจากการวิจัยด้วย

4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคู่ต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการทัศน์ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับเอาความรู้ และความช่วยเหลือจากภายนอกโดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนระหว่างชุมชน ชุมชนกับหน่วยงานรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน หรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และวางแผนการพัฒนาตนเอง

5. กระบวนการสร้างเครือข่ายชุมชน จะนำไปสู่กระบวนการทัศน์ใหม่ในการต่อยอดความรู้ในการพัฒนาตนเอง และเครือข่ายตลอดเวลา นำไปสู่ธุรกิจอุตสาหกรรมชุมชน เช่น โรงสีชุมชน ฯลฯ การกำหนดตลาดเครือข่ายทั้งในรูปแบบที่ซื้อขายสินค้า และแลกเปลี่ยนสินค้ากัน รวมไปถึงสถาบันการเงินของเครือข่าย และการวางแผนพัฒนา หรือยุทธศาสตร์การพัฒนาดังกล่าว อย่างมีพลัง

การแปรรูปอาหารเป็นภูมิปัญญาสาขาการแปรรูปอาหาร โดยมีการถ่ายทอดเรียนรู้กันในครอบครัว และสืบสานถ่ายทอดให้บุคคลอื่น ในอดีตเพื่อให้บริโภคในครัวเรือนต่อมาเพื่อการแลกเปลี่ยนเป็นอาหารและเสื้อผ้า ในปัจจุบันมีการจัดตั้งกลุ่มในชุมชนมีการบริหารจัดการและการถ่ายทอดภูมิปัญญาให้กับสมาชิกแรงงานในกลุ่มฯ เพื่อธุรกิจสร้างรายได้แก่กลุ่มฯ ชุมชนและขยายจำหน่ายในต่างประเทศ แต่ละกลุ่มถึงจะมีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันแต่แตกต่างกัน ด้วยเทคนิควิธีการผลิต “สูตรลับ” เฉพาะของกลุ่มฯ เกิดการแข่งขันด้านการผลิตและการตลาด

จุดเริ่มต้นและพัฒนาการของผลิตภัณฑ์



มะไฟจีน มีชื่อสามัญภาษาอังกฤษว่า (Wampee (Clausena laniym skeel) เป็นพืชเป็นพืชตระกูลส้ม Rutaceae มีถิ่นกำเนิดในภาคใต้ของประเทศจีน กระจายพันธุ์ในเขตร้อนและกึ่งร้อน ต้องปลูกในดินที่มีลักษณะดินร่วนปนทราย มีสภาพอากาศเย็นและความชื้นสูง มีสรรพคุณ รักษาโรคกระเพาะ แก้ลมท้องอืด โรคหลอดลมอักเสบช่วยแรงน้ำย่อยและเจริญอาหาร ใบตำละเอียดคั้นน้ำรักษาโรคผิวหนังฐานว่าชาวจีนนำมาปลูก เมื่อ 100 ปีมาแล้ว เป็นผลไม้มีชื่อเสียงของจังหวัดน่านและปลูกมากที่สุดถึงอำเภอภูเพียง จังหวัดน่าน พ่อค้ารับซื้อในราคากิโลกรัมละ 5 บาท แต่นำไปแปรรูปเชื่อมแห้งจำหน่ายกิโลกรัมละ 100 บาท ขายส่งประเทศจีน สิงคโปร์ และประเทศใกล้เคียง

อดีต

มะไฟจีนเชื่อมแห้ง เกิดจากการถนอมอาหาร ซึ่งมีมาตั้งแต่โบราณได้ความคิดจากประเทศจีน ซึ่งในประเทศจีนชาวจีนนิยมบริโภคโดยใช้มะไฟจีนเชื่อมแห้งต้มหรือแช่น้ำที่ร้อนจัดบริโภคแทนน้ำอุ่นธรรมดา มีกลิ่นฉุนคล้ายยาสมุนไพรจีน เมื่อเชื่อมแห้งเก็บรักษาได้นานถึง 2 ปี มีคุณสมบัติพิเศษที่ยังมีอายุ 1 ปี รสชาติจะเข้มข้น ผลผลิตมะไฟจีนเชื่อมแห้งแมลง มด แมลงสาบ จะไม่รบกวน จึงไม่มีปัญหาด้านการเก็บรักษา

ประเทศไทยจะมีมะไฟจีนมากที่สุดที่ หมู่ที่ 1 บ้านกอก กิ่งอำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดน่าน ซึ่งมีการขยายพันธุ์สืบต่อจนถึงปัจจุบัน

มะไฟจีนเชื่อมแห่งบ้านกอก ได้เป็นผลิตภัณฑ์ผลิตจำหน่ายในประเทศไทยเมื่อปี พ.ศ. 2538 ครั้งแรกที่หมู่ที่ 1 บ้านกอก ตำบลท่าวาน อำเภอเมืองน่าน (ปัจจุบันคือกิ่งอำเภอกุฉินารายณ์) จังหวัดน่าน โดยการสนับสนุนความรู้การแปรรูปมะไฟจีนและงบประมาณจาก เกษตรจังหวัดน่าน

ปัจจุบัน

มะไฟจีนเชื่อมแห่งบ้านกอก ได้เป็นผลิตภัณฑ์สินค้า หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ของจังหวัดน่าน และเป็นผลิตภัณฑ์นำร่องการแปรรูปอาหารทางภาคเหนือตอนบน ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีในแห่งเดียวของประเทศไทย ได้พัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ทั้งขยายเครือข่ายหลายหมู่บ้านในตำบลท่าวาน มะไฟจีนเชื่อมแห่งยังนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ 2 ผลิตภัณฑ์ คือ มะไฟจีนกวน และน้ำมะไฟจีน ยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดน่าน

แนวความคิดแรงบันดาลใจซึ่งได้มาในตัวผลิตภัณฑ์

มะไฟจีนเชื่อมแห่งบ้านกอก เกิดจากแนวความคิดการแก้ไขปัญหาของชุมชน เศรษฐกิจของชุมชน ดังนี้

1. ประชาชนมีปัญหาการว่างงานนอกฤดูการเกษตร
2. ในชุมชนมีมะไฟจีนเป็นผลผลิตที่มีมากที่สุด ต้องการใช้ทรัพยากรในชุมชนเกิดประโยชน์สูงสุด
3. เดิมนำมะไฟจีนสดไปจำหน่ายชาวจีนรับซื้อ ในราคาถูก กิโลกรัมละ 5 บาท แต่นำไปแปรรูปจำหน่าย กิโลกรัมละ 100 บาท ถูกเขาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง
4. ต้องการให้หมู่บ้าน หมู่ที่ 1 บ้านกอก ตำบลท่าวาน เป็นที่รู้จักและมีชื่อเสียง และได้รับการสนับสนุนจากส่วนราชการ องค์กรทั้งภายในภายนอกตำบล

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของหมู่บ้าน

2.1 สภาพทางภูมิศาสตร์

2.1.1 สภาพทางกายภาพ

บ้านกอก หมู่ที่ 1 ตำบลท่าน้าว กิ่งอำเภอเวียง จังหวัดน่าน ห่างจากที่ว่าการอำเภอเวียงเพียง ประมาณ 3 กิโลเมตร มีพื้นที่หมู่บ้านรวมทั้งสิ้น 2,018 ไร่ มีอาณาเขตติดต่อ

ทิศเหนือ	ติดต่อ	บ้านร้องตอง ตำบลม่วงตึ๊ด
ทิศใต้	ติดต่อ	บ้านท่าน้าว ตำบลท่าน้าว
ทิศตะวันออก	ติดต่อ	บ้านแซ่พลาและบ้านหนองรัง
ทิศตะวันตก	ติดต่อ	แม่น้ำน่าน

ลักษณะพื้นที่ของบ้านกอก มีลักษณะเป็นพื้นที่ราบ ลักษณะดินปนทราย เดิมหมู่บ้านปลูกอยู่บนดินดอนลุ่มน้ำนาน บางส่วนจึงมีลักษณะเป็นดินเหนียว มีอาชีพหลักเกษตรกรรมมากที่สุดคือ การทำนาปลูกหอมแดง กระเทียม ผลไม้ที่ปลูกและมีมากที่สุดได้แก่ มะไฟจีนและลำไย มีพื้นที่ทำการเกษตร 800 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 39 ของพื้นที่หมู่บ้าน มีแม่น้ำน่านเป็นแหล่งน้ำสำคัญที่ไหลผ่านกลางหมู่บ้าน และมีบ่อน้ำสาธารณะคิดเป็นร้อยละ 13 ของครัวเรือนทั้งหมด

2.1.2 สาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวก

การคมนาคมขนส่ง บ้านกอกมีการคมนาคมภายในหมู่บ้านและระหว่างหมู่บ้านสะดวกใช้ได้ทุกฤดูกาล มีเส้นทางคมนาคมเป็นถนนลาดยางเข้าหมู่บ้าน 4 ทาง คือ อำเภอเวียงสา บ้านหนองรัง บ้านแซ่พลา และบ้านกอก

น้ำกินน้ำใช้ การบริโภคน้ำของหมู่บ้านส่วนใหญ่ใช้น้ำดื่มจากบ่อน้ำตื้น เป็นบ่อส่วนตัวจำนวน 5 บ่อ บ่อสาธารณะจำนวน 8 บ่อ คิดเป็นร้อยละ 8 ของครัวเรือนทั้งหมด บางส่วนซื้อน้ำบริโภคจากโรงงานผลิตน้ำดื่มตำบลใกล้เคียง ซึ่งห่างออกไป 1 กิโลเมตร น้ำใช้ในการอุปโภคใช้น้ำประปาหมู่บ้านและบ่อน้ำบาดาล จำนวน 18 บ่อ คิดเป็นร้อยละ 11 ของครัวเรือนทั้งหมด น้ำใช้ในการเกษตรใช้แหล่งน้ำธรรมชาติและน้ำจากลำเหมือง

ไฟฟ้า บ้านกอกมีไฟฟ้าครบทุกครัวเรือน

การโทรคมนาคม (โทรศัพท์) บ้านกอกมีโทรศัพท์บ้านจำนวน 142 ครัวเรือน ตู้โทรศัพท์สาธารณะ 1 ตู้ โทรศัพท์เคลื่อนที่จำนวน 223 เครื่อง

สถานพยาบาล ประชาชนไปใช้บริการสถานอนามัยท่าน้าวเนื่องจากอยู่ห่างจากหมู่บ้านระยะทางประมาณ 1 กิโลเมตร ตั้งอยู่ที่บ้านหัวนา

โรงเรียน บ้านนอกมีโรงเรียนบ้านหนองรังเป็นโรงเรียนขยายโอกาส ตั้งอยู่ปากทางเข้าหมู่บ้าน เมื่อจะเรียนในชั้นมัธยมศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๖ ๗ ๘ ๙ เข้าไปศึกษาในโรงเรียนอำเภอเมืองน่าน

สถาบันการเงินและแหล่งเงินทุน ในชุมชนประชาชนมีการฝากเงินในชุมชนประจำเดือนทุก ครั้วเดือน คือ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต สำหรับแหล่งเงินทุนประจำปีคือ กองทุนหมู่บ้าน ซึ่งเป็นแหล่งทุน สำคัญในชุมชน สถาบันการเงินที่ประชาชนใช้มากที่สุดคือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ตั้ง อยู่ในอำเภอเมืองน่าน ห่างจากชุมชน ระยะทาง 8 กิโลเมตร

สถานที่ราชการ บ้านนอก อยู่ห่างจากที่ว่าการกิ่งอำเภอภูเพียง ระยะทางประมาณ 3 กิโลเมตร การคมนาคมสะดวกมีถนนลาดยางตลอดสาย อยู่ห่างจากองค์การบริหารส่วนตำบลระยะทาง ประมาณ 1 กิโลเมตร

ร้านค้า ในบ้านนอกไม่มีร้านค้าของชำ เนื่องจากเป็นหมู่บ้านที่ห่างจากบ้านหนองรังด้านตะวันออกของปากถนน ซึ่งมีบ้านหนองรังอยู่ด้านตะวันตกของปากถนนและมีร้านค้าสหกรณ์ของบ้านหนองรัง ตลาดสดและลานค้าชุมชน อยู่ห่างจากบ้านกอกระยะทางประมาณ 1 กิโลเมตร ประชาชนนิยมไปซื้ออาหาร

2.2 ประวัติความเป็นมาของหมู่บ้าน

บ้านกอก ตั้งอยู่หมู่ที่ 1 ตำบลท่าว่าน กิ่งอำเภอภูเพียง จังหวัดน่าน ตั้งขึ้นเมื่อประมาณปี พ.ศ. 2510 โดยมี ท้าวใจเหล็กซึ่งเป็นทหารของผู้ครองนครน่านพร้อมกับคณะได้สร้างวัดขึ้นในปี 2514 และได้ อัญเชิญพระพุทธรูปศิลปะเชียงแสนมาประดิษฐานไว้ โดยขนานนามว่า “พระพุทธรูป นารายณ์” มีอายุมากกว่า 700 ปี และมีพระพุทธรูปไม้อายุประมาณ 100 - 200 ปี อีกกว่า 200 องค์ มีพระไตรปิฎก ฉบับล้านนาอีกกว่า 1,000 ฉบับ ซึ่งเป็นของคู่บ้านเป็นเวลานานมาก แสดงให้เห็นความเจริญรุ่งเรืองในอดีตสร้างวัดขึ้น ในปี 2514 ขนานนามว่า “วัดกอกแก้วมโนร” แต่ปัจจุบันเรียก วัดบ้านกอก ตามชื่อหมู่บ้าน

เดิมที่ตั้งของบ้านกอกปัจจุบัน มีต้นกอกขึ้นบริเวณสองฟากฝั่งลำน้ำน่านที่ไหลตัดผ่านกลางหมู่บ้าน เมื่อปี 2510 ชื่อบ้านปากคา และมีประชาชน 6-7 หลังคาเรือน อพยพจากหมู่บ้านอื่นมาตั้งรกรากทำเกษตรกรรม บริเวณดินดอนรอบฝั่งลำน้ำน่านซึ่งเป็นที่อุดมสมบูรณ์ ต่อมาได้มีประชาชนอพยพมาเพิ่มมากขึ้นจนเป็น ชุมชนหนาแน่น นอกจากต้นกอกยังมี ต้นมะไฟจีน ผลไม้สมุนไพรที่ขึ้นมาก มีคำบอกเล่ามาว่า ชาวจีนที่มาค้า ขายติดต่อกับเมืองน่าน นำผลไม้ชนิดนี้มารับประทานและชาวบ้านทดลองนำเมล็ดมาปลูก จึงแพร่ขยายพันธุ์ มากขึ้น เพราะดินบริเวณบ้านกอกมีลักษณะดินปนทราย และปัจจัยด้านภูมิอากาศที่เหมาะสมต่อการเจริญเติบโตของมะไฟจีน มีคนนำกิ่งพันธุ์ไปปลูกที่อื่นๆ มีใบทิ้งออกงามแต่ผลเล็กมาก หรือไม่ได้ผลผลิต ปัจจุบันต้นมะไฟ จีนจึงมีการเพาะปลูกภายในบ้านกอกมากที่สุด

2.3 สภาพทางสังคมและเศรษฐกิจ

2.3.1 สภาพสังคม

บ้านกอกมีจำนวนครัวเรือน 157 ครัวเรือน ประชากร 469 คน แยกเป็น ชาย 220 คน เป็น หญิง 249 คน โดยเฉลี่ยประชากรครัวเรือนละ 4 คน ผู้ใหญ่บ้านปัจจุบันชื่อ นายสุรศักดิ์ ยศอาจ

อายุประชากร ในบ้านกอกส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 18 – 49 ปี คิดเป็นร้อยละ 49.04 รองลงมาได้แก่ ในช่วงอายุ 60 ปีขึ้นไป (ร้อยละ 15.77) และ ช่วงอายุ 50-60 ปี (ร้อยละ 13.85) ตามลำดับ รายละเอียดดังตารางที่ 2.1

ระดับการศึกษา ประชาชนบ้านกอกที่อยู่อาศัยในหมู่บ้านปัจจุบัน ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา ร้อยละ 41.36 รองลงมาได้แก่ ระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย และ มัธยมต้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.82 และ 15.13 ตามลำดับ รายละเอียดดังตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.1 จำนวนประชากรบ้านกอก

ช่วงอายุ	เพศชาย (คน)	เพศหญิง (คน)	รวม (คน)	สัดส่วน(ร้อยละ)
น้อยกว่า 1 ปีเต็ม	2	1	3	0.63
1 ปีเต็ม - 2 ปี	0	3	3	0.63
3 ปีเต็ม - 5 ปี	8	6	14	2.98
6 ปีเต็ม - 11 ปี	17	26	43	9.16
12 ปีเต็ม - 14 ปี	8	10	18	3.83
15 ปีเต็ม - 17 ปี	4	15	19	4.05
18 ปีเต็ม - 49 ปี	113	117	230	49.04
50ปีเต็ม - 60 ปีเต็ม	36	29	65	13.85
มากกว่า 60 ปีเต็มขึ้นไป	32	42	74	15.77
รวม	220	249	469	

ที่มา: ข้อมูลพื้นฐานระดับหมู่บ้าน ปี 2547

ตารางที่ 2.2 ระดับการศึกษาของประชากรบ้านกอก

ระดับการศึกษาของประชากร ทั้งที่จบการศึกษาและกำลังศึกษา	จำนวนประชากรที่ศึกษา (คน)	สัดส่วน (ร้อยละ)
ประถมศึกษา (ป.1-ป.6)	194	41.36
มัธยมศึกษาตอนต้น(ม.1-ม.3)	71	15.13
มัธยมศึกษาตอนปลาย(ม.4-ม.6)	168	35.82
ปริญญาตรีหรือสูงกว่า	28	5.97
ไม่ได้รับการศึกษา	8	1.70

ที่มา: ข้อมูลจากศูนย์การเรียนรู้ชุมชนตำบลพาน้ำ ปี 2547

การรวมกลุ่มในหมู่บ้าน บ้านกอกมีการรวมกลุ่มของประชากรในหมู่บ้าน โดยมีการก่อตั้งกลุ่มต่างๆ ดังนี้

1. กลุ่มลำไยอบแห้ง ก่อตั้งเมื่อ ปี พ.ศ. 2535 ก่อตั้งจากกลุ่มเกษตรกรชาวสวนลำไย จุดประสงค์เพื่อต่อรองราคาผลผลิตลำไย และผลผลิตลำไยเพื่อการจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ

2. กลุ่มพัฒนาสตรีหมู่บ้าน ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2535 วัตถุประสงค์เพื่อการทำกิจกรรมร่วมกันของสตรีในชุมชน กิจกรรมสาธารณประโยชน์ของหมู่บ้านและร่วมงานกิจกรรมของงานราชการเอกชนต่างๆ ที่จัดขึ้น มีเงินทุนให้สมาชิกกู้ยืมปีละ 50,000 บาท

3. กลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านกอก ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2538 การก่อตั้งได้จากการระดมทุนสมาชิก 35 คน และสนับสนุนทุนหมุนเวียนจากสำนักงานเกษตร และมีเงินทุนให้สมาชิกกู้ยืมปีละ 100,000 บาท มีสวัสดิการและเงินปันผล

4. กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต จัดตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2544 มีสมาชิก 125 คน สมาชิกมีสิทธิการออมในวันที่ 5 ของทุกเดือน เป็นแหล่งเงินทุนให้สมาชิกกู้ยืม

5. กลุ่มปลูกผักปลอดสารพิษ เป็นอาชีพหลักของตำบลทำนาวทุกหมู่บ้าน เนื่องจากมีพื้นที่อุดมสมบูรณ์ที่เกิดจากดินดอนริมน้ำน้ำน่านและมีแม่น้ำไหลผ่านพื้นที่การเกษตรของหมู่บ้าน ได้จัดตั้งรวมกลุ่ม ปี พ.ศ. 2545 กิจกรรมมีเครือข่ายการตลาด กองทุนปุ๋ยชีวภาพและให้สมาชิกได้รับการอบรมด้านเกษตรชีวภาพ กู้ยืมปุ๋ย รวมกลุ่มการจำหน่ายผักปลอดสารพิษ และการต่อรองราคา

ตารางที่ 2.3 การรวมกลุ่มในหมู่บ้าน

ชื่อกลุ่ม	ปีที่ก่อตั้ง	บทบาทหน้าที่
1. กลุ่มลำไยอบแห้ง	2535	- รวมกลุ่มกันจำหน่ายต่อรองราคาผลผลิต
2. กลุ่มพัฒนาสตรีหมู่บ้าน	2535	- กิจกรรมในหมู่บ้านและมีเงินทุนให้สมาชิกกู้ยืม
3. กลุ่มแปรรูปมะไฟเงิน	2538	- กลุ่มอาชีพแปรรูปอาหาร และให้เงินทุนกู้ยืมแก่สมาชิก
4. กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต	2544	- เป็นแหล่งเงินออมและเงินกู้ยืม
5. กลุ่มปลูกผักปลอดสารพิษ	2545	- กองทุนปุ๋ยให้กู้ยืมและรวมกลุ่มต่อรองราคา

ที่มา : ผลการสำรวจกองทุนในชุมชน ปี 2547 สำนักงานพัฒนาชุมชนกิ่งอำเภอภูเพียง

2.3.2 สภาพทางเศรษฐกิจ

การประกอบอาชีพของประชาชนภายในบ้านกอก ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพด้านการเกษตร ได้แก่ ทำสวน ทำไร่ และทำนา มีประชากรอายุ 18-60 ปี มีการประกอบอาชีพจำนวน 277 คน (เป็นอาชีพหลัก และอาชีพเสริม) คิดเป็นร้อยละ 59.06 ของประชากรทั้งหมด ประชากรที่ว่างงานมีจำนวน 18 คน กำลังศึกษาในระดับปริญญาตรี 12 คน ประชากร 6 คนเลี้ยงดูเด็กเล็กในปกครอง คนว่างงานคิดเป็นร้อยละ 3.83 ของประชากรทั้งหมด รายได้เฉลี่ยต่อคน/ปีของประชากรบ้านกอก 37,510 บาท อัตราค่าจ้างรายวัน รับจ้างทั่วไป วันละ 100 บาท อัตราค่าแรงงานแปรรูปมะไฟจีน วันละ 70 บาท อัตราค่าจ้างโรงงานกระดาษ วันละ 120 บาทหยุดวันอาทิตย์ และการจำหน่ายตอก 4 พับ ราคา 50 บาท

ตารางที่ 2.4 การประกอบอาชีพของประชากรบ้านกอก

อาชีพ	จำนวน ผู้ ประกอบ อาชีพ (คน)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ช่วงเดือน ที่ทำ	สาเหตุที่เลือก อาชีพ	หน่วยงาน สนับสนุน	รายได้/คน /เดือน (บาท)
อาชีพหลัก						
- ปลูกผัก	78	16.63	ตลอดปี	-อาชีพดั้งเดิม	สำนักงาน	4,000
- ทำสวน ไร่ ทำนา	110	23.45	พ.ค.-ก.ค.	-อาชีพดั้งเดิม	เกษตร/อบต.	5,400
- รับราชการ	5	1.06	ตลอดปี			
- ค้าขาย	23	4.90	ตลอดปี	-ขายที่ตลาด		12,000
- ช่างต่างๆ	30	6.39	ตลอดปี	-ความชำนาญ		6,000
-โรงงานกระดาษ	29	6.18	ตลอดปี	-เป็นโรงงานตำบล ข้างเคียง		จ้างเหมา 2,880
อาชีพเสริม						
-เลี้ยงหมู, ไก่	14	2.98	ตลอดปี	-เลี้ยงในครัวเรือน	ปศุสัตว์/อบต.	จำนวน
-เลี้ยงวัว	2	0.42	ตลอดปี	-ผลไม้ท้องถิ่น	สำนักงาน	สัตว์เลี้ยง
-แปรรูปมะไฟจีน	35	7.46	ตลอดปี	มากที่สุด	เกษตร/สำนัก	4,500
-ลำไยอบแห้ง	20	4.26	เม.ย.-มิ.ย	-มีลำไยทุกครัว เรือน	งานพัฒนา ชุมชน	จำนวน ปลูก
-จักตอก	42	8.95	ตลอดปี	-ใช้เวลาว่างในทุก โอกาส	สำนักงาน เกษตร	1,200

ที่มา: ข้อมูลจากการจัดเวทีแผนแม่บทชุมชน ปี 2547

ลักษณะการถือครองที่ดิน พื้นที่ส่วนใหญ่ของหมู่บ้านนี้เป็นเอกสารสิทธิ์ที่ดินประเภท โฉนดจำนวน 1,768 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 87.61 ของพื้นที่หมู่บ้านทั้งหมด ไม่มีเอกสารสิทธิ์ แต่ทำกิน 250 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 12.38 ไร่ของพื้นที่หมู่บ้านทั้งหมด

2.4 วิสาหกิจชุมชนในพื้นที่

กลุ่มแปรรูปมะไฟเงิน จัดตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2538 จำนวน 1 กลุ่ม มีสมาชิก 35 คน เดิมมีการแปรรูป 3 กลุ่ม รวมกลุ่มเป็นกลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านกอกเมื่อ ปี พ.ศ. 2542 เป็นกลุ่มอาชีพกลุ่มวิสาหกิจกลุ่มเดียวของบ้านกอก

ทุนทางสังคมและภูมิปัญญา ประชากรบ้านกอกมีอาชีพหลักคือ การเกษตรกรรม ส่วนมากผลิตเพื่อการจำหน่าย เนื่องจากมีดินและแหล่งน้ำบริเวณ น้ำใช้ และน้ำการเกษตรที่อุดมสมบูรณ์ มีการทำสวนผลไม้ 2 ชนิดได้แก่ มะไฟเงินและลำไย มะไฟเงินเป็นผลไม้ที่ดั้งเดิมและเป็นต้นไม้ประจำของบ้านกอก ซึ่งประชาชนบ้านกอกมีการจำหน่ายนับแต่บรรพบุรุษ ได้ราคาดีเนื่องจากเป็นผลไม้ที่ปลูกแห่งเดียวในจังหวัดน่าน

วัดบ้านกอกเป็นที่ประดิษฐานของ พระพุทธรูปเชียงแสน ๓ นารายณ์ มีอายุมากกว่า 700 ปี และมีพระพุทธรูปไม้อายุประมาณ 100 -200 ปี อีกกว่า 200 องค์ มีพระไตรปิฎก ฉบับล้านนาอีกกว่า 1,000 ฉบับ ซึ่งเป็นของคู่บ้านเป็นเวลานานมาก แสดงให้เห็นความเจริญรุ่งเรืองในอดีตสร้างวัดขึ้นในปี พ.ศ. 2014 ประชาชนบ้านกอกมีความผูกพันกับพุทธศาสนาโดยมีวัดเป็นศูนย์กลางการทำกิจกรรมศาสนาต่าง ๆ เช่น การทำบุญ สืบชะตา ประเพณีวันสำคัญทางศาสนา รวมถึงการประชุมจัดเวทีประชาคมที่ใช้สถานที่ของวัดบ้านกอก

ความเชื่อ ราษฎรบ้านกอกนับถือศาสนาพุทธและนับถือผีบรรพบุรุษ จากความเชื่อทำให้มีความผูกพัน ความรักสามัคคีในหมู่บ้าน เพราะนับถือเป็นที่พึ่งสืบทอดสายเลือดกันในชุมชน ภาษาเหนือเรียกว่า “ผีปู่ย่าเดียวกัน”

บ้านกอก มีภูมิปัญญาและปราชญ์ชาวบ้านที่นับถือในชุมชน 3 ท่าน คือ

1. นายสุรศักดิ์ ยศอาจ อายุ 54 ปี ปัจจุบันดำรงตำแหน่งผู้ใหญ่บ้านกอก
2. พ่ออาจารย์ศรีวงศ์ เมฆะ อายุ 72 ปี มีความรู้ความสามารถด้านภาษาล้านนา ละลื้อ ซอ ซึง ผูกขี้ผึ้ง สะดะเคราะห์ มีความรอบรู้เรื่องราวในอดีต รวมทั้งเป็นกรรมการวัด
3. พ่ออาจารย์เจริญ นุชัดใหม่ อายุ 65 ปี มีความรู้ความสามารถด้านภาษารธรรม ภาษาล้านนา ทั้งอ่านและเขียน การร้องคำว ซอ ทำขี้ผึ้ง กรรมการวัด

การสืบทอดวัฒนธรรมต่างๆ ทั้งภาษาล้านนา คำว ซอ การดีดละลื้อและซึง ได้มีการเปิดสอนให้กับเยาวชนในวันเสาร์และอาทิตย์ ปัจจุบันมีเยาวชนที่สืบสานต่อจำนวนมาก

2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน

ความช่วยเหลือที่บ้านกอกได้จากภาครัฐ ได้แก่

1. องค์การบริหารส่วนตำบลท่านาว สนับสนุนการสร้างโครงสร้างพื้นฐาน ถนน ประปาหมู่บ้าน และสนับสนุนกองทุนหมุนเวียนกลุ่มอาชีพแปรรูปมะไฟเงินบ้านกอก

2. สำนักงานเกษตรกึ่งอำเภอเพียง ให้ความรู้การพัฒนาทักษะการแปรรูปกลุ่มมะไฟเงินบ้านกอก ให้ความรู้เกษตรทฤษฎีใหม่ และ ปุ๋ยชีวภาพ
3. สำนักงานสาธารณสุขกึ่งอำเภอเพียง ได้ส่งเสริมบ้านกอกเป็นหมู่บ้านโครงการนำร่องสุขภาพจิต ชุมชน ได้รับสนับสนุนงบประมาณจากศูนย์สุขภาพจิตที่ 9 จำนวน 14,000 บาท เนื่องจากบ้านกอกมีกลุ่ม เยาวชนที่เข้มแข็ง และมีผลงานด้านกีฬา รณรงค์ต่อต้านยาเสพติด
4. กรมส่งเสริมการเกษตรสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนกลุ่มแปรรูปมะไฟเงิน 100,000 บาท
5. การศึกษานอกโรงเรียนสนับสนุนการเพิ่มพูนทักษะและการศึกษาดูงานและกลุ่มอาชีพ
6. สำนักงานพัฒนาชุมชนกึ่งอำเภอเพียง สนับสนุนการพัฒนาศักยภาพองค์กรชุมชนผู้นำชุมชน การบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน การพัฒนาหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ของชุมชน

ตารางที่ 2.5 ความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

กิจกรรม/โครงการที่ให้การช่วยเหลือ	จำนวนครั้ง/ปี	หน่วยงาน
1. การปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐานในชุมชน	1	องค์การบริหารส่วนตำบลท่านาว
2 สนับสนุนทุนหมุนเวียน อาชีพ	1-2	องค์การบริหารส่วนตำบลท่านาว
3.จัดตั้งกลุ่มแปรรูปมะไฟเงิน ให้ความรู้ด้านเกษตร ทฤษฎีใหม่ และปุ๋ยชีวภาพ	2-3	สำนักงานเกษตร
3.โครงการหมู่บ้านนำร่องด้านสุขภาพจิตชุมชน ความรู้ ด้านสุขภาพอนามัย	ตลอดปี	สำนักงานสาธารณสุข
4. เงินทุนหมุนเวียนกลุ่มอาชีพ	1-2	กรมส่งเสริมการเกษตร
5. เพิ่มพูนทักษะกลุ่มอาชีพและศึกษาดูงาน	1	การศึกษานอกโรงเรียน
6. อบรมให้ความรู้การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน โครงการคัดสรรสุดยอด หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ มาตรฐาน	2-3	สำนักงานพัฒนาชุมชน

ที่มา: จากเวทีการจัดทำแผนชุมชนบ้านกอก ปี 2547

2.6 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้านและสภาพปัญหา

2.6.1 การเปลี่ยนแปลงของหมู่บ้าน

ปัจจุบันบ้านกอกมีการพัฒนาเพิ่มขึ้น มีสาธารณูปโภคครบถ้วน มีไฟฟ้าและใช้ประปาครบทุกครัวเรือน การคมนาคมสะดวก ประชาชนในชุมชนมีการศึกษาดีขึ้นเพราะมีโรงเรียนตั้งอยู่ปากทางเข้าหมู่บ้านและเป็นโรงเรียนขยายโอกาส บ้านกอกมีทางเข้าหมู่บ้าน 4 ทาง การติดต่อค้าขายพืชผลการเกษตรจึงสะดวก ในพื้นที่การเกษตรองค์การบริหารส่วนตำบลได้สนับสนุนงบประมาณก่อสร้างตลาดค้าเหมืองคอนกรีตเข้าสู่พื้นที่ การเกษตร ประชาชนมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นกว่าในอดีต

2.6.2 สภาพปัญหาและการแก้ไข

ปัญหาและการแก้ไขด้านเศรษฐกิจ

ปัญหารายได้เฉลี่ยของประชากรยังอยู่ในเกณฑ์ต่ำ เนื่องจากประชาชนส่วนมากประกอบอาชีพหลักด้านการเกษตร ปลูกผักปลอดสารพิษจำหน่าย การทำนามีน้อยจึงซื้อข้าวบริโภคเป็นส่วนมาก ทุกปีได้ปลูกปริมาณเพิ่มขึ้นแต่ราคาของผลผลิตขึ้นลงตามภาวะเศรษฐกิจ โดยไม่มีการวิเคราะห์ตลาดบางปีจึงคงเหลือผลผลิตเป็นจำนวนมาก พ่อค้าคนกลางที่รับซื้อกดราคา เนื่องจากคุณภาพของผลผลิตและผักบางประเภทมีมากเกินไปเกินความต้องการของตลาด จึงควรมีการเพิ่มพูนทักษะการผลิต การวิเคราะห์ตลาด การคำนวณการผลิต ปลูกพืชเศรษฐกิจชนิดต่างๆ เนื่องจากพื้นที่ทำการเกษตรและมีน้ำอุดมสมบูรณ์แต่ประชาชนขาดความรู้ ด้านการวางแผนการผลิตเท่านั้น

ปัญหาและการแก้ไขด้านสังคม

บ้านกอกมีการอพยพแรงงานเป็นส่วนมากเพราะเป็นหมู่บ้านเล็กและไม่มีโรงงานในชุมชนทั้งประกอบอาชีพด้านการเกษตรเป็นหลัก และแรงงานที่เหลือจึงเป็นผู้สูงอายุ บ้านกอกมีเยาวชน อายุระหว่าง 15 - 25 ปี คิดเป็นร้อยละ 30 ของประชากรทั้งหมดของหมู่บ้าน ซึ่งมีกลุ่มเยาวชนมากกว่าหมู่บ้านอื่นๆในตำบลทำนาว จึงมีภาวะเสี่ยงสูงด้านการพัฒนาเยาวชนและจิตใจ สาธารณสุข พัฒนาชุมชน มีโครงการนำร่องด้านสุขภาพจิตชุมชน กิจกรรมเยาวชนต่อต้านยาเสพติด และเยาวชนสืบสานวัฒนธรรมล้านนา กีฬาเยาวชน บ้านกอกมีกลุ่มเยาวชนที่เข้มแข็งผลงานเป็นรูปธรรมการรณรงค์อบายมุขและกีฬาเยาวชน

2.7 ศักยภาพการพัฒนาหมู่บ้าน

บ้านกอกมีการคมนาคมสะดวก ถนนลาดยาง และถนนคอนกรีตในหมู่บ้านมีทางเข้าหมู่บ้าน 4 เส้นทาง สาธารณูปโภคและมีพื้นดินการเกษตรอุดมสมบูรณ์ เหมาะสมในการปลูกพืชเศรษฐกิจต่างๆ แต่ขาดความรู้ด้านการเกษตร การวิเคราะห์ตลาด ถ้าชุมชนได้รับความรู้เพิ่มพูนทักษะการปลูกพืชเศรษฐกิจ การพัฒนาการผลิต การแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร จะทำให้ชุมชนมีโอกาสในการพัฒนารายได้เพิ่มขึ้น การอพยพแรงงานลดน้อยลง ครอบครัวอบอุ่น ชุมชนเข้มแข็ง และสร้างสิ่งแวดล้อมยั่งยืน

บทที่ 3

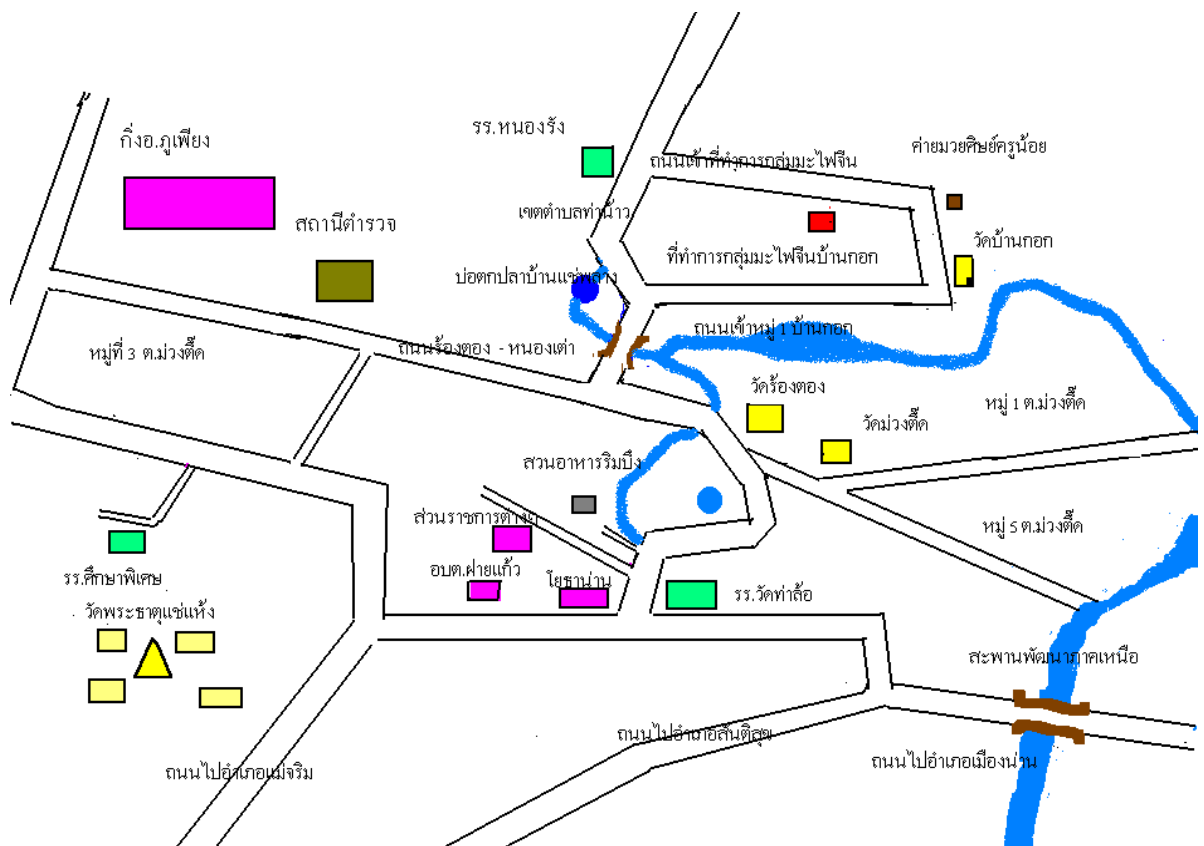
ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

3.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม ฯ

3.1.1 ชื่อสถานประกอบการ : กลุ่มมะไฟจีนบ้านกอก

3.1.2 สถานที่ตั้ง

กลุ่มแปรรูปมะไฟจีนบ้านกอก ตั้งอยู่ เลขที่ 89 หมู่ที่ 1 บ้านกอก ตำบลทำนาว กิ่งอำเภอกุเพียง จังหวัดน่าน โทรศัพท์ (054) 757357 (ที่ทำการกลุ่ม) และ 09-7594199 อยู่ห่างจากศาลากลางจังหวัดน่าน 6 กิโลเมตร ข้ามสะพานพัฒนาภาคเหนือเขตกิ่ง.กุเพียง เลี้ยวขวาเข้าถนนหนองเต่า – เวียงสา ข้างโรงเรียนท่าล้อ ตรงไปถึงโรงเรียนหนองรัง มีป้ายลูกศรชี้เข้าซอยตรงข้ามโรงเรียนหนองรัง ห่างจากปากซอยประมาณ 20 เมตร หรือเข้าทางปากทางเข้าหมู่บ้านกอก หมู่ 1 ต.ทำนาว เลี้ยวซอยตรงวัดบ้านกอก อยู่ตรงข้ามค่ายมวยศิษย์ครูน้อย รายละเอียดแผนที่ตั้งกลุ่มดัง แผนภาพที่ 3.1



แผนภาพที่ 3.1 แผนที่ตั้งสถานประกอบการ

3.1.2 ผู้นำสำคัญของกลุ่ม ฯ

นางวัฒนา ยศอาจ อายุ 52 ปี จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 จากการศึกษาออกโรงเรียนจังหวัดน่าน สมรสเมื่อปี 2522 กับ จ.ส.อ.โยธิน จันคล้าย อายุ 59 ปี จบการศึกษามัธยมศึกษาปีที่ 6 รับราชการกองบินกรุงเทพมหานคร ปัจจุบันสถานภาพ หย่าร้าง นางวัฒนาและ จ.ส.อ.โยธิน มีบุตรและธิดารวมกัน 2 คน ได้แก่

1. นายธีรยุทธ จันคล้าย อายุ 24 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ที่สถาบันราชมนคลคลองหก จังหวัดกรุงเทพมหานคร

2. นางสาวฉลองรัตน์ จันคล้าย อายุ 22 ปี กำลังศึกษาระดับปริญญาตรี ปีที่ 1 สถาบันเทคโนโลยีเจ้าคุณทหารลาดกระบัง วิชาเอกโทรคมนาคม จังหวัดกรุงเทพมหานคร

ซึ่งบุตรธิดาทั้ง 2 คน ได้ช่วยนางวัฒนาด้านการประชาสัมพันธ์และการตลาด การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และการเพิ่มมูลค่ามะไฟเงิน แปรรูปมะไฟเงินและน้ำมะไฟเงินพร้อมดื่ม

ปี 2516 - 2532 นางวัฒนาเคยประกอบอาชีพรับจ้างเย็บผ้า ทำไร่ ทำนา และ ทำสวน ช่วยบิดามารดาประกอบอาชีพนำผลไม้ส่งจำหน่ายในอำเภอและจังหวัดต่าง ๆ ผลไม้ที่จำหน่ายมากที่สุดคือ มะไฟเงิน ซึ่งเมื่อพ่อค้าคนกลาง นำมะไฟเงินไปเชื่อมแห้งและจำหน่ายในราคาสูงถึงกิโลกรัม 150 บาท แต่รับซื้อจากผู้ขาย กิโลกรัมละ 5 บาท นางวัฒนาเห็นช่องทางในการสร้างรายได้ จึงได้ริเริ่มทำมะไฟเงินอบแห้งและแบ่งขายปลีกเป็นต้นแบบเจ้าแรกของกิ่งอำเภอภูเพียง จังหวัดน่าน จากนั้น ปี 2538 จึงได้รวมกลุ่มผู้สนใจและผู้ปลูกมะไฟเงินอบรวมการแปรรูปมะไฟเงินจากสำนักงานเกษตรกิ่งอำเภอภูเพียง การศึกษาออกโรงเรียนจังหวัดน่าน สำนักงานพาณิชย์จังหวัดน่าน ปัจจุบันนางวัฒนาได้ขยายเครือข่ายความรู้อะไรหมู่บ้านต่างๆ เป็นวิทยากรครูผู้สอนกลุ่มสนใจ และกลุ่มมะไฟเงินได้เป็นแหล่งศึกษาดูงานของกิ่งอำเภอภูเพียง

บทบาทในชุมชน นางวัฒนาเคยเป็นผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน คณะกรรมการหมู่บ้าน ประธานคณะกรรมการพัฒนาสตรีหมู่บ้านและปัจจุบัน เป็นคณะกรรมการกองทุนหมู่บ้านกอก เจริญญีกกลุ่มออมทรัพย์ฯ บ้านกอก เลขาของกลุ่มแปรรูปลำไยบ้านกอก และรองประธานคณะกรรมการเครือข่ายอาชีพผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าชุมชนหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ กิ่งอำเภอภูเพียง จังหวัดน่าน

3.2 ประวัติความเป็นมาและการพัฒนาของกลุ่มฯ

เดือนมกราคม ปี 2538 นางวัฒนา ในขณะนั้นดำรงตำแหน่งประธานคณะกรรมการสตรีหมู่บ้านและผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน ได้รวมกลุ่มกับสตรีในหมู่บ้านผู้สนใจที่ต้องการหาอาชีพเสริมและสร้างรายได้ ประมาณ 5-6 คน ระดมทุนคนละ 500 บาท โดยรวมกลุ่มกันแปรรูปมะไฟเงินเชื่อมแห้ง ขายได้คืนทุนและแบ่งกำไร ในขณะนั้นแปรรูปมะไฟเงินเชื่อมแห้งเพียงอย่างเดียวและขายในราคา กิโลกรัมละ 100 บาท และฝากขายที่ร้านหนัสน้อยและร้านน่านสมนึก

ประมาณเดือนพฤษภาคม 2538 ได้อบรมโครงการแปรรูปผลิตภัณฑ์ในชุมชนจากสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองน่าน เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์มะไฟเงินเชื่อมแห้ง ได้งบประมาณสนับสนุน 6,000 บาท นางวัฒนา

เป็นประธานกลุ่มฯ และเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มพัฒนาสตรีจังหวัดน่าน นำผลิตภัณฑ์แปรรูปมะไฟเงินจำหน่ายในงานกาชาदन่านและส้มสีทอง กลุ่มฯ ตั้งชื่อผลิตภัณฑ์ว่า “กลุ่มมะไฟเงินบ้านกอก”

ปี 2540 มีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 15 คน และ แต่งตั้งนางคำ ทองนั๊กกัน ดำรงตำแหน่งประธานกลุ่ม ส่วนนางวัฒนาเป็นเหรัญญิกและการตลาด เพราะต้องการปรับเปลี่ยนให้เรียนรู้การบริหารจัดการ กลุ่มฯ ได้กู้เงินจากกองทุนพัฒนาสตรีจังหวัดน่าน จำนวน 30,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี ส่งชำระคืนปีละ 10,000 บาท นำมาซื้อวัสดุอุปกรณ์ และ นำมาให้สมาชิกกู้ 20,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2 ต่อเดือน

ปี 2543 นางวัฒนา ได้รับการคัดเลือกเป็นประธานกลุ่มฯ และนางวัฒนาได้ขยายช่องทางการตลาด เนื่องจากช่วงนี้ราคามะไฟเงิน มีราคาสูงขึ้นเป็นกิโลกรัมละ 150 บาท โดยเพิ่มแบ่งจุดขายเป็น 2 จุด คือฝากขายที่ร้านประจำเดิมและร้านขายของที่ระลึก นอกจากนี้ได้มีการวางแผนด้านการพัฒนาการบรรจุภัณฑ์และเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์ การขาย และประชาสัมพันธ์ และกลุ่มฯ ได้จัดทำโครงการขอรับการสนับสนุนจาก อบต.ท่าข้าว ได้รับสนับสนุน 30,000 บาท เป็นค่าบรรจุภัณฑ์ ฉลาก แผ่นพับประชาสัมพันธ์ นอกจากนี้ นายอำเภออริคม จันทศัพท์ (ขณะนั้นดำรงตำแหน่งปลัดอำเภอผู้เป็นหัวหน้าประจำกิ่งอ.ภูเพียง) สนับสนุนจัดทำให้นำไปจำหน่ายในการประชุมสัมมนาจังหวัด และงานการจำหน่ายสินค้าแปรรูปการเกษตร

ปลายปี 2543 ย้ายสถานที่ทำการกลุ่มมาที่บ้านของนางวัฒนา มีสมาชิกเพิ่มขึ้นรวม 35 คน แต่มีแรงงานผลิต 18 คน และนางวัฒนาริเริ่มทำน้ำมะไฟเงินและมะไฟกวน เนื่องจากได้ฝึกอบรมด้านการพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์จากสาธารณสุขจังหวัดน่าน และทำโครงการเสนอขอรับการสนับสนุนงบประมาณ 100,000 บาท เพื่อใช้สร้างโรงเรียนมาตรฐานจากกรมส่งเสริมการเกษตร

ปี 2544 ใช้งบประมาณของกลุ่มฯ สร้างโรงเรียนในพื้นที่บริเวณบ้านนางวัฒนา โดยกลุ่มฯ ได้จัดสร้างโรงเรียนให้เป็นไปตามที่ อย.กำหนด และประสานสำนักงานสาธารณสุข ใช้ความรู้แก่สมาชิกด้านความสะอาดในขั้นตอนการผลิตที่สุลักษณะ เพื่อขอมาตรฐาน อย.

ปี 2545 กลุ่มฯ ได้รับคัดเลือกเป็นตัวแทนกลุ่มวิสาหกิจของจังหวัดน่าน ซึ่งเป็นจุดนำร่องของจังหวัดน่านด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์อาหาร ได้รับรางวัลดีเด่นวิสาหกิจ ประเภทผลิตภัณฑ์การแปรรูปอาหาร จาก ฯพณฯ นายกรัฐมนตรีพันตำรวจโท ดร.ทักษิณ ชินวัตร ที่จัดขึ้น ณ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และมีรางวัลเป็นเงินกู้ปลอดดอกเบี้ย ระยะสั้น (1 ปี) จำนวน 50,000 บาท นอกจากนี้กลุ่ม ฯ ได้กู้เงินจากธนาคารออมสิน (โครงการ ธนาคารประชาชน) จำนวน 10,000 บาท โดยใช้เงินบัญชีธนาคารค้ำประกัน ระยะเวลา 1 ปี กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ อาทิ เช่น กรมส่งเสริมการเกษตร ได้สนับสนุนเงินยืมหมุนเวียน 100,000 บาท กลุ่ม ฯ นำมาปรับปรุง โรงเรือนปูพื้นกระเบื้องและเปลี่ยนหลังคาเป็นหลังคากระเบื้อง ชื่ออุปกรณ์เพื่อใช้ในการผลิต จำนวน 40,000 บาท และ ใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตและเป็นเงินทุนหมุนเวียน 60,000 บาท การศึกษานอกโรงเรียนจังหวัดน่านฝึกอบรมสมาชิกด้าน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การแปรรูป รวมทั้ง มีรายการโทรทัศน์ที่ประเทศไทยมาถ่ายทำ “ช่วงวิถีภูมิปัญญาไทย” ซึ่งในปีนั้นผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับเครื่องหมายมาตรฐาน อย. และรับการคัดเลือกเป็น “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” ของจังหวัดน่าน

ปี 2546 สำนักงานพาณิชย์จังหวัดน่าน สนับสนุนกลุ่มฯ ให้ความรู้ด้านการตลาดและส่งเสริมผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ ร่วมกับอุตสาหกรรมจังหวัดน่าน ได้นำผลิตภัณฑ์จำหน่ายในงานแสดงจำหน่ายสินค้าจังหวัดต่าง ๆ และ

สนับสนุนการออกแบบและจัดทำบรรจุภัณฑ์ งบประมาณ 6,500 บาท สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดน่าน มีโครงการ คัดสรรผลิตภัณฑ์สุดยอด หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OPC) ผลิตภัณฑ์แปรรูปมะไฟเงินบ้านนอก ได้รับการคัดสรรระดับ 4 ดาว และเป็นตัวแทนจังหวัดน่านนำผลิตภัณฑ์จำหน่าย ณ เมืองทองธานี ซึ่งผลจากการออกร้านยังไม่ได้มีการตอบรับจากลูกค้าเท่าที่ควร (ยอดขาย 4,000 บาท) เนื่องจากผลิตภัณฑ์ไม่ได้เป็นที่รู้จักของตลาด รสชาติไม่คุ้นเคยและบรรจุภัณฑ์ยังไม่ดึงดูดใจลูกค้า ซึ่งเมื่อเทียบกับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในภาคเหนือในงานจำหน่าย สินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์สามารถจำหน่ายได้ถึง 20,000 บาท จากปัญหาดังกล่าวกลุ่มฯ ร่วมกับเครือข่ายอาชีพผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าชุมชนหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จัดประชุมเพื่อจัดทำแผนชุมชนและร่วมกับ สำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงานพาณิชย์จังหวัด ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ได้ร่วมกันวิเคราะห์และแก้ไขปัญหา นอกจากนี้สำนักงานพัฒนาชุมชนกิ่งอำเภอภูเพียง ได้ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้กลุ่มฯ โดยนำรายละเอียดไปลงใน เว็บไซต์และอินเทอร์เน็ตตำบลและจังหวัด การประชาสัมพันธ์สื่อทางโทรทัศน์ ในรายการโทรทัศน์ “ดาราพาตะลุย”

ในปี 2547 กลุ่มฯ ได้เริ่มมีการจัดทำบัญชี เนื่องจากกรรมการกลุ่ม (เลขานุการ) ได้เข้าฝึกอบรมการทำบัญชีมาตรฐานของสหกรณ์การเกษตรน่าน และกรรมการพัฒนาชุมชน สำนักงานการวิจัย (สกว.) ร่วมกับมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ คณะเกษตรศาสตร์ มีโครงการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชน ซึ่งกลุ่มฯ ได้ได้รับความรู้การปรับโครงสร้างการผลิต การตลาดและการ รายละเอียดการพัฒนาการของกลุ่มดังตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 การพัฒนาการของกลุ่มฯ เริ่ม จัดตั้ง ปี 2538 -ปี 2547

ปี พ.ศ.	พัฒนาการกลุ่มฯ	แหล่งสนับสนุน	งบประมาณ (บาท)
2538	- จัดตั้งกลุ่ม เมื่อวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2538 สมาชิกก่อตั้ง กลุ่มสตรีในชุมชน จำนวน 6 คน ทุนก่อตั้งจากการระดมทุนสมาชิก 3,000 บาท ได้รับการเพิ่มทุนทักษะการผลิตและสนับสนุน งบประมาณ	สำนักงานเกษตร	6,000
2540	- รับสมาชิกเพิ่ม 9 คน กู้เงินเพื่อพัฒนากลุ่มฯ และเป็น เงินทุนหมุนเวียน	กองทุนพัฒนาสตรี จังหวัดน่าน	10,000
2543 -2544	- พัฒนาการผลิตภัณฑ์ 1. การบรรจุภัณฑ์ มะไฟเงินเชื่อมแห้ง จากบรรจุถุง พลาสติก ปริมาณบรรจุ 1 กิโลกรัม เป็นกล่องพลาสติก แบ่งขาย 6 กล่อง 2. การประชาสัมพันธ์ จัดทำแผ่นพับ ฉลากการตลาด เพิ่ม สถานที่ฝากจำหน่าย 3. กลุ่มมีผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น 3 ชนิด คือ น้ำมะไฟเงิน มะไฟเงินกวน มะไฟเงินกวนหยี	อบต.ท่าข้าว	30,000

ตารางที่ 3.1 (ต่อ)

ปี พ.ศ.	พัฒนาการกลุ่มฯ	แหล่งสนับสนุน	งบประมาณ (บาท)
2545	สร้างโรงเรียนและที่ทำการกลุ่ม - กู้เงินเพื่อใช้ซื้อวัตถุดิบ ข้าว 1 ปี โครงการธนาคารประชาชน - ปรับปรุงโรงเรียน ซื้ออุปกรณ์การผลิตและได้รับสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียน - เพิ่มพูนทักษะ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการแปรรูปเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ - มาตรฐานผลิตภัณฑ์ “อย.” - การประชาสัมพันธ์ภูมิปัญญาการแปรรูปอาหารของกลุ่มฯ รายการ “ช่วงวิถีภูมิปัญญาไทย” - พัฒนাবรรจุภัณฑ์ การออกแบบบรรจุภัณฑ์ - ความรู้ด้านการตลาดและการวางแผน	ธนาคารออมสิน กรมส่งเสริมการเกษตร กศน.น่าน - สำนักงานสาธารณสุข - - อุตสาหกรรม สำนักงานพาณิชย์ - -	10,000 100,000 - - - 6,500 - -
2546	- ส่งผลิตภัณฑ์ คัดสรรสุดยอด หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OPC) ได้ระดับ 4 ดาว และได้ส่งสินค้าไปจำหน่าย เมืองทองธานี เป็นการเปิดตลาดสู่ ต่างภูมิภาคครั้งแรก	สำนักงานพัฒนาชุมชน	-
2547	- การประชาสัมพันธ์ กลุ่มฯ 1. ทางเว็บไซต์ อินเทอร์เน็ตตำบล จังหวัด 2. รายการโทรทัศน์ “ดาราพาตะลุย” - พัฒนาศักยภาพการบริหารกลุ่ม ด้านระบบการเงิน การบัญชีมาตรฐาน - ปรับปรุงโครงสร้างและพัฒนาศักยภาพกลุ่มด้านการตลาด บรรจุภัณฑ์ การวางแผนธุรกิจ	สำนักงานพัฒนาชุมชน สหกรณ์การเกษตร พัฒนาชุมชนสกว. และ คณะเกษตร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	- - -

ที่มา: จากการสัมภาษณ์คณะกรรมการกลุ่มฯและสมาชิก

3.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

กลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านกอก ทำให้เกิดการสร้างงานและสร้างรายได้ขึ้นในชุมชน และวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตกลุ่มจัดซื้อภายในชุมชน ทำให้ผลผลิตมะไฟเงินมีตลาดรองรับเป็นประจำทุกปี นอกจากนี้ผลผลิตภัณฑ์แปรรูปมะไฟเงินบ้านกอก ได้รับคัดเลือกเป็นหนึ่งในตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ จังหวัดน่าน ทำให้หมู่บ้านกอกมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก ได้ช่วยเหลือสังคมและกิจการทั้งในหมู่บ้าน กิ่งอำเภอ ขยายเครือข่าย และความรู้หมู่บ้านอื่น ๆ โดยส่งวิทยากรให้ความรู้การแปรรูปมะไฟเงินและให้สมาชิกทุกคนเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตของหมู่บ้าน

3.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

3.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

การบริหารจัดการกลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านกอกตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่ม จนถึงปัจจุบัน มีการเปลี่ยนแปลงประธานกลุ่มฯ จำนวน 3 ครั้ง ดังนี้

ปี 2538 นางวัฒนา ยศอาจ ได้รับเลือกเป็นประธานกลุ่ม เนื่องจากเป็นผู้นำในการจัดตั้งกลุ่ม

ปี 2540 สมาชิกประชุมคัดเลือกคณะกรรมการชุดใหม่โดย วิชัยมีอนันตะเสน ซึ่งผู้ได้คัดเลือกเป็นประธานคือนางวัฒนา แต่นางวัฒนาต้องการให้คณะกรรมการสับเปลี่ยนการบริหารจึงแต่งตั้งให้ นางคำ ทองนักร้อง (รองประธาน) ดำรงตำแหน่งประธานกลุ่ม ส่วนนางวัฒนา ดำรงตำแหน่งเหรัญญิกและการตลาด

ปี 2543 กลุ่มได้คัดเลือกคณะกรรมการชุดใหม่ เนื่องจากนางคำ ทองนักร้อง ขอลาออกเพื่อไปทำงานต่างจังหวัด ผลการคัดเลือกเสียงส่วนใหญ่ของสมาชิกและผู้นำในชุมชนคัดเลือก นางวัฒนา ยศอาจ เป็นประธานกลุ่ม และคณะกรรมการตำแหน่งอื่นๆ ในการเป็นคณะกรรมการกลุ่มไม่ได้กำหนดวาระแต่มีหลักเกณฑ์ในการคัดเลือก เป็นคุณสมบัติเฉพาะ ดังนี้

1. ผู้เป็นคณะกรรมการต้องมีเวลา และสามารถช่วยเหลือเกื้อกูลแทนคณะกรรมการอื่นได้
2. ต้องมีใจรัก และเข้าใจบทบาทหน้าที่ มีความรักสามัคคีต่อหมู่คณะ
3. ซื่อสัตย์ เสียสละ รับผิดชอบ
4. ต้องศึกษาหาความรู้เสมอ สามารถถ่ายทอดความรู้แก่ผู้อื่นได้
5. มีความคล่องตัวในการทำงาน

นอกจากนี้ กลุ่มฯ คัดเลือกคณะกรรมการ 10 คน ที่มีความพร้อมตามหลักเกณฑ์ที่กลุ่มกำหนดช่วยงานกลุ่มฯ เมื่อมีงานออกร้านจำหน่ายสินค้าและงานเทศกาลต่าง ๆ ทั้งเป็นตัวแทนกลุ่มในการอบรมสัมมนาและประชุมของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

ในส่วนการดำเนินงานของกลุ่มฯ คณะกรรมการ และสมาชิกมีการประชุมสามัญประจำปี ละ 1 ครั้ง และปรึกษาหารือกันประมาณเดือนละ 2 - 3 ครั้ง ที่ประชุมส่วนใหญ่เป็นการชี้แจง เรื่องการร่วมกันทำกิจกรรมต่างๆในชุมชน เช่น การร่วมกันจัดงานหาทุนเข้าชุมชน งานบุญ และการกำหนดปริมาณสินค้าที่จะ

นำไปออกร้านขายของในงานต่าง ๆ รวมทั้งประสานกับขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการ เช่น การอบรมสัมมนา การประชุม การขายสินค้าต่างจังหวัด เป็นต้น

รายชื่อ คณะกรรมการ “กลุ่มแปรรูปมะไฟที่บ้านกอก”

1. นางวัฒนา	ยศอาจ	ตำแหน่ง ประธาน
2. นางจันเป็ง	เอนกวัฒน์	ตำแหน่ง รองประธาน
3. นางคำลอย	มะโนชัย	ตำแหน่ง เลขานุ
4. นางอุดม	อารินทร์	ตำแหน่ง เภรณญิก
5. นางสมศรี	สายสูง	ตำแหน่ง ฝ่ายการตลาดและประชาสัมพันธ์
6. นางอารี	สมวงศ์	ตำแหน่ง ฝ่ายการตลาดและประชาสัมพันธ์
7. นางทองดี	นุผัด	ตำแหน่ง ฝ่ายควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์
8. นางฉลอง	สุภาจัน	ตำแหน่ง ฝ่ายควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์
9. นางลำดวน	นุญญา	ตำแหน่ง ฝ่ายควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์
10.นางลำไย	ดอนกาวิล	ตำแหน่ง ฝ่ายควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์

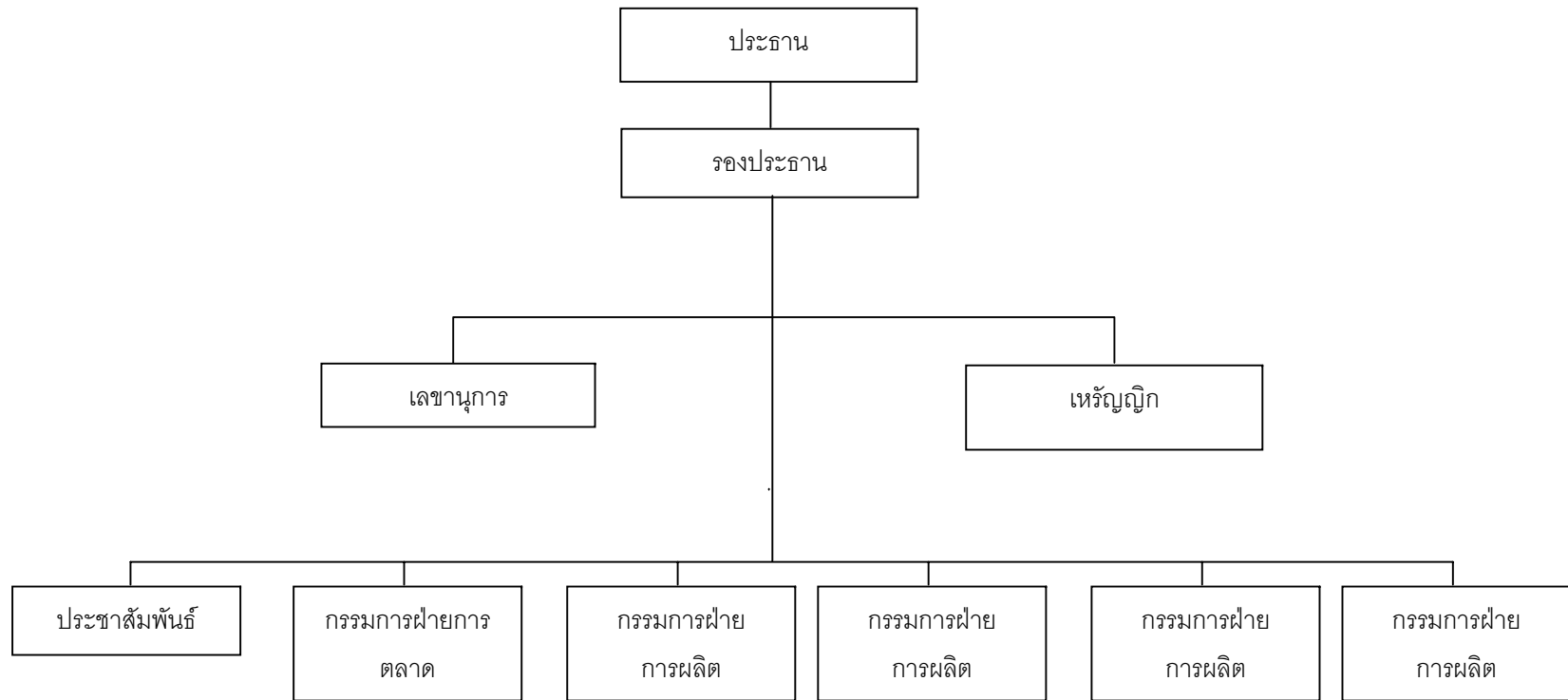
ประวัติของคณะกรรมการดังตารางที่ 3.2

3.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

ส่วนใหญ่การบริหารจัดการกลุ่มฯ และการวางแผนการพัฒนา การตลาด กิจกรรมต่างๆ ของกลุ่ม ประธานกลุ่มเป็นผู้ดำเนินในการตัดสินใจและแบ่งบทบาทหน้าที่ในการปฏิบัติงานและรับคำสั่งจากลูกค้า ทำให้เกิดปัญหาด้านการตัดสินใจและบริหารจัดการเมื่อประธานไม่อยู่หรือไม่ได้มอบหมายหมายให้ใครรับผิดชอบ ทำให้ไม่มีใครสามารถตัดสินใจแทน ฉะนั้นประธานกลุ่ม จึงได้ประชุมจัดทำแผนประจำปีด้านการตลาดและมอบบทบาทหน้าที่ให้แต่ละคนในการดำเนินงาน เช่น การส่งของ การอบรมสัมมนา การเก็บเงิน เป็นต้น

3.5 แหล่งให้การสนับสนุนและความช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

กลุ่มได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกชุมชน และให้การฝึกอบรม การแปรรูปฯ การออกแบบบรรจุภัณฑ์ การต่อเติมอาคารและปรับปรุงสถานที่ทำการของกลุ่มฯ การตลาด การประชาสัมพันธ์ทางอินเทอร์เน็ต การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ และการฝึกอบรมให้ได้มาตรฐาน อย. ในส่วนด้านการตลาด การประชาสัมพันธ์ของกลุ่มฯ ได้รับการติดต่อจากกรมส่งเสริมการเกษตร สำนักงานพัฒนาชุมชน ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมและสำนักงานพาณิชย์ จังหวัดน่าน ด้านการออกร้านงานแสดงสินค้าทั้งภายใน และภายนอกจังหวัด ซึ่งหน่วยงานดังกล่าวช่วยเป็นผู้รับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ด้วย รายละเอียดตาม ตาราง ที่ 3.2



แผนภาพที่ 3.2 โครงสร้างองค์กรกลุ่มมะไฟเงินบ้านกอก

ตารางที่ 3.2 ประวัติคณะกรรมการกลุ่มมะไฟเงินบ้านกอก ปี 2547

ที่	ชื่อ - สกุล	อายุ	สถานภาพ	การศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	ปัจจุบันเป็นสมาชิกกลุ่ม	บทบาทภายในชุมชน
1.	นางวัฒนา ยศอาจ	52	หม้าย	ม. 6	ประธาน	บริหาร/การตลาด ประชาสัมพันธ์	เย็บผ้าโหล	ธุรกิจส่วนตัว	ออมทรัพย์ฯ กทบ., กข.คจ.เครือ ข่ายวิสาหกิจ	กก.กทบ. กก.วิสาหกิจ กก.ออมทรัพย์ เลขา กข.คจ.
2.	นางจันเป็ง เอนกวัฒน	48	สมรส	ป.4	รองประธาน	การตลาด/การผลิต	ทำสวน	ทำสวนผลไม้	ออมทรัพย์ฯ	กพสม.
3.	นางคำลอย มะโนชัย	42	สมรส	ป.7	เลขานุการ	บัญชี / การผลิต	เลี้ยงสัตว์	เลี้ยงสัตว์	ออมทรัพย์ฯ	กลุ่มเลี้ยงสัตว์
4.	นางอุดม อารินทร์	56	สมรส	ป.4	เหรัญญิก	เก็บเงิน/ปรุงรส/ผลิต	ทำนา	ทำนา	ออมทรัพย์ฯ	กก. กทบ
5.	นางสมศรี สายสูง	45	สมรส	ป.4	ประชาสัมพันธ์	ประชาสัมพันธ์/ผลิต	ทำนา	ผู้รับเหมาฯ	ออมทรัพย์ฯ	กพสม.
6.	นางอารี สมวงศ์	43	สมรส	ป.4	การตลาด	การตลาด/ผลิต	ทำสวน	ทำสวน/ทำไร่	ออมทรัพย์ฯ	กพสม.
7.	นางทองดี นุผัด	59	สมรส	ป.4	ควบคุมการผลิต	ผลิต/บรรจุภัณฑ์	ทำสวน	ทำสวน/ทำไร่	ออมทรัพย์ฯ	กสพม.
8.	นางฉลอง สุภาจัน	45	สมรส	ป.4	ควบคุมการผลิต	ผลิต/ควบคุมการผลิต	ทำสวน	ทำสวน/ทำไร่	ออมทรัพย์ฯ	กพสม..
9.	นางลำดวน นุบุญมา	45	สมรส	ป.4	ควบคุมการผลิต	ผลิต/ควบคุมการผลิต	ทำสวน	ทำสวน/ทำไร่	ออมทรัพย์ฯ	กพสด.
10.	นางลำไย ดอนกาวิล	30	สมรส	ป.4	ควบคุมการผลิต	ผลิต/ควบคุมการผลิต	ทำนา	ทำนา/ทำไร่	ออมทรัพย์ฯ	กก.ออมทรัพย์

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.3 แหล่งให้การสนับสนุนและช่วยเหลือจากกลุ่มและติดต่อขอความช่วยเหลือ (ตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงปัจจุบัน)

ปี พ.ศ	หน่วยงาน	วัตถุประสงค์ การขอความช่วยเหลือ	ความช่วยเหลือ	การนำไปใช้ ประโยชน์	จำนวนครั้งที่ ได้รับการ ช่วยเหลือ	มูลค่าหรือจำนวน เงิน(บาท)	ระยะเวลากู้ยืม (ปี)	เงื่อนไขการกู้ยืม	หนี้ค้าง ชำระ (บาท)
2538	สำนักงานเกษตร	การแปรรูปมะไฟจีน	ความรู้/งบ ประมาณ	ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่	1	6,000	--	-	-
2540	กพสจ.น่าน	เงินลงทุน	งบประมาณ	ซื้อวัตถุดิบ	1	30,000	3	ชำระคืนทุกปีๆ 10,000 บาท	-
2543	อบต.ท่าข้าว	เงินลงทุน	งบประมาณ	ซื้อวัตถุดิบ	1	30,000	-	-	-
2544	สาธารณสุข	ผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐาน	มาตรฐาน อบ.	ฉลาก/การตลาด	1	-	-	-	-
2545	รทส.จังหวัดน่าน	จุดนำร่องวิสาหกิจน่าน	งบประมาณ	การตลาด	1	50,000	1	รางวัลจากนายก ทักษิณฯ	-
2545	กศน.จังหวัดน่าน	เพิ่มพูนทักษะ	ฝึกอบรม	เทคนิคผลิต	1	65,000	-	-	-
2545	กรมส่งเสริมการ เกษตร	ต่อเติมโรงเรือน และ ทุนหมุนเวียน	งบประมาณ	ต่อเติมโรงเรือน/ทุน	1	100,000	1	ปัจจุบันขอคืน 60,000 บาท ชำระคืน 12 มีค. 2547	

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.3 (ต่อ)

ปี/ พ.ศ.	หน่วยงาน	ความช่วยเหลือ	วัตถุประสงค์ขอ ความช่วยเหลือ	การนำไปใช้ ประโยชน์	จำนวนครั้งที่ได้รับ ความช่วยเหลือ	มูลค่าหรือ จำนวนเงิน (บาท)	ระยะเวลา กู้ยืม (ปี)	เงื่อนไขในการกู้ยืมหรือ รับความช่วยเหลือ	หนี้ค้างชำระ (บาท)
2546	สำนักงานพาณิชย์ จังหวัดน่าน	ออกแบบบรรจุภัณฑ์	บรรจุภัณฑ์ ส่งเสริมการตลาด	บรรจุภัณฑ์	1	-	-	-	-
2546	สำนักงาน อุตสาหกรรม	ออกแบบบรรจุภัณฑ์	บรรจุภัณฑ์ ส่งเสริมการตลาด	บรรจุภัณฑ์	1	6,500	-	-	-
2546	สำนักงาน พัฒนาชุมชน	การคัดสรรผลิตภัณฑ์ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ใน สถานที่โอกาสต่างๆ ประชาสัมพันธ์ในเว็บ ไซต์ จัดตั้งเครือข่าย วิสาหกิจชุมชน	ประชาสัมพันธ์ หนึ่งตำบล หนึ่ง ผลิตภัณฑ์ - แหล่งตลาด - การเพิ่มพูนทักษะ การผลิต	การตลาด ประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ คณะกรรมการ เครือข่าย วิสาหกิจชุมชน	5	-	-	- ขึ้นบัญชีเป็นหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของ จังหวัดน่าน - นำสินค้าจำหน่ายใน งาน OTOP และงาน เทศกาลต่างๆ	-

ที่มา : จากการสำรวจ

บทที่ 4

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

4.1 ผลิตภัณฑ์

กลุ่มแปรรูปมะไฟจันทน์บ้านกอก ทำการผลิตผลิตภัณฑ์ทั้งหมด 3 ชนิด ได้แก่

1. มะไฟจันทน์เชื่อมแห้ง
2. มะไฟจันทน์กวน
3. น้ำมะไฟจันทน์

ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ คือมะไฟจันทน์เชื่อมแห้ง ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ทำผลิตภัณฑ์อีกสองชนิด ได้แก่ น้ำมะไฟจันทน์และ มะไฟจันทน์กวน รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 ผลิตภัณฑ์กลุ่มแปรรูปมะไฟจันทน์บ้านกอก

ชื่อผลิตภัณฑ์	ปีที่เริ่มผลิต (พ.ศ)	ช่วงเดือนที่ผลิต (ในรอบ 1 ปี)	เดือนที่ผลิตมาก (ในรอบ 1 ปี)	หมายเหตุ
1. มะไฟจันทน์เชื่อมแห้ง	2538	เมย. - มิย.	เมย. - มิย.	มะไฟจันทน์เชื่อมแห้ง หรือมะไฟจันทน์สดที่คัด ออกไม่ได้ขนาด แตก จะนำมากวน
2. มะไฟจันทน์กวน	2543	เมย. - ตค.	ตลอดปี	
3. น้ำมะไฟจันทน์	2542	กย. - ตค.	กย. - ตค.	ผลิตจากมะไฟจันทน์เชื่อม แห้งขนาดเล็ก

ที่มา: จากการสำรวจ

4.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต

4.2.1 การบริหารการผลิต

การบริหารการผลิตทั้งหมด คณะกรรมการจะประชุมสามัญประจำปีในวันที่ 31 ตุลาคม ของทุกปี เพื่อแจ้งแก่สมาชิกและขอมติการใช้เงินทุนเพื่อซื้อวัตถุดิบ เพราะมีระเบียบข้อบังคับของกลุ่มฯ การใช้เงิน 100,000 บาทขึ้นไปต้องขอมติจากสมาชิกทั้งหมด การผลิตและใช้แรงงานการผลิตขึ้นอยู่กับปริมาณของวัตถุดิบในแต่ละปี นางวัฒนา คณะกรรมการฯ และสมาชิกผู้ผลิต รวม 18 คน เป็นผู้จัดหาปัจจัยการผลิต การควบคุมการผลิตและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

4.2.2 การวางแผนการผลิต

การผลิตของกลุ่มฯ มีขนาดกำลังการผลิตไม่มากนัก เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่มีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต และขึ้นอยู่กับปริมาณมะไฟเงินสดในแต่ละปี ซึ่งปริมาณมะไฟเงินสดขึ้นอยู่กับภูมิอากาศ บางปีจะมีผลผลิตในเดือนระหว่างเดือนเมษายน - มิถุนายน ของทุกปี แต่ช่วงที่มีมากที่สุด คือเดือนสิงหาคม กลุ่มฯ ทำการผลิตมะไฟเงินกวนและน้ำมะไฟ ในช่วงที่มีมะไฟเงินสุกงอมมากหรือบีบมะไฟเงินไม่สวຍ หรือนำมะไฟเงินเชื่อมแห้งที่ถูกต้องออกเนื่องจากลูกเล็กแข็งไม่ได้มาตรฐานนำมากวน และสามารถเก็บรักษาผลผลิตได้ประมาณ 2 ปี การทำผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เช่น น้ำมะไฟเงิน ทำการผลิตเมื่อมีลูกค้าต้องการตามคำสั่งซื้อหรือจำหน่ายในงานโอกาสต่าง ๆ เนื่องจากน้ำมะไฟเงินมีอายุการเก็บรักษา 2 เดือน สำหรับการผลิตมะไฟเงินเชื่อมแห้งในแต่ละครั้งต้องทำให้เสร็จสิ้นภายใน 2 วัน เนื่องจากสีผิวจะคล้ำง่ายและมีรสชาติอยู่ได้ 3 วัน แต่ถ้าแช่เย็นจะอยู่ได้ 7 วัน ซึ่งกลุ่มมีแรงงานผลิตจำนวน 18 คน ทำงานต่อวันประมาณ คือ 9 ชั่วโมง หรือ 3 แรง ๆ ละ 3 ชั่วโมง

สำหรับปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์กลุ่มแต่ละครั้ง มีรายละเอียดดังนี้

- มะไฟเงินเชื่อมแห้งทำครั้งละ 2 ตัน (2,000 กิโลกรัม)
- มะไฟเงินกวนแต่ละครั้งทำประมาณ 5 กิโลกรัม (วัตถุดิบมะไฟเงินสุกงอมหรือ ที่แข็ง ไม่ได้ขนาด และผลไม่รสเปรี้ยวอมหวาน 1 ส่วน)
- น้ำมะไฟเงินทำครั้งละ 1 กิโลกรัม (วัตถุดิบมะไฟเงินเชื่อมแห้ง ลูกเล็กที่สุดที่คัดออก ไม่ได้มาตรฐาน) 1 ถัง บรรจุนวดพลาสติกขนาด 135 ซีซีพร้อมดื่ม ได้ประมาณ 150 ขวด

ในแต่ละปีคณะกรรมการได้เพิ่มกำลังการผลิต ขึ้นร้อยละ 30 จากยอดขายของปีที่แล้ว เนื่องจากมีลูกค้าประจำส่วนหนึ่ง มีคำสั่งซื้อมะไฟเงินอายุ 1 ปี ไม่ต่ำกว่า 200 กิโลกรัม และปัจจุบันมะไฟเงินกวนเป็นที่นิยมและผลิตได้ตลอดปี ซึ่งใช้มะไฟเงินเชื่อมแห้งที่ไม่ได้ขนาดและลูกเล็ก กลุ่มฯ จึงรับซื้อมะไฟเงินทุกเกรดขนาด โดยไม่ต้องคัดเลือกเกรดพิเศษ

ตารางที่ 4.2 ช่วงเวลาการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ปี 2547

ผลิต ภัณฑ์	แผนการผลิต รวม (กก.)	แผนการผลิตรายเดือน											
		ม.ค. (กก.)	ก.พ. (กก.)	มี.ค. (กก.)	เม.ย. (กก.)	พ.ค. (กก.)	มิ.ย. (กก.)	ก.ค. (กก.)	ส.ค. (กก.)	ก.ย. (กก.)	ต.ค. (กก.)	พ.ย. (กก.)	ธ.ค. (กก.)
มะไฟ จีน เชื่อม แห้ง	มะไฟจีนสด 28,837.20				ทำมะไฟจีนเชื่อมแห้ง จำหน่ายบรรจุเก็บในถุง ทั้ง หมด ได้มะไฟจีนเชื่อมแห้ง แล้วจากมะไฟจีนสด จำนวน 9,612.40 กิโลกรัม หรือในอัตราส่วน มะไฟจีน สด 3 กก. ต่อ มะไฟจีน เชื่อมแห้ง 1 กก.								
มะไฟ จีนกวน (กก.)	(นำมะไฟ จีนที่เชื่อม แห้งมาทำ)	-	-	-	-	-	40	-	-	60	30	60	-
น้ำมะ ไฟจีน (ลิตร)	นำมะไฟจีน เชื่อมแห้ง มาทำ	-	-	-	-	-	-	-	-	20	20	10	20

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 4.3 ปริมาณการผลิตและขายผลิตภัณฑ์แปรรูป ในปี 2543-2546

ผลิต ภัณฑ์	หน่วย (กก.)	ปี 2543		ปี 2544		ปี 2545		ปี 2546	
		ปริมาณ การ ผลิต	ปริมาณ การ ขาย	ปริมาณ การ ผลิต	ปริมาณ การ ขาย	ปริมาณ การ ผลิต	ปริมาณ การ ขาย	ปริมาณ การผลิต	ปริมาณ การ ขาย
มะไฟจีน เชื่อมแห้ง	150	1,500	500	2,400	800	4,500	1,500	9,616.40	3,205.46

หมายเหตุ: มะไฟจีนกวนนำมะไฟจีนใช้วัตถุดิบจากมะไฟจีนเชื่อมแห้ง

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

4.3.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบหลัก

มะไฟเงินสด กลุ่มจัดซื้อจากสมาชิกในชุมชนและถ้าไม่เพียงพอจะซื้อภายนอกชุมชน โดยมีมากที่สุดที่กิ่งอำเภอภูเพียง ตำบลม่วงตึ๊ด ตำบลทำนาว และตำบลฝายแก้วบางส่วน ซึ่งภายนอกชุมชนต้องผ่านแม่ค้าคนกลาง โดยรายละเอียดต่างๆ ดังนี้

มะไฟเงินสดที่ใช้จะมีการคัดเป็นเกรด 4 เกรด และมีราคาแตกต่างกัน ดังนี้

- เกรด A เนื้อหนา ลูกใหญ่ เม็ดน้อย ราคารับซื้อ กิโลกรัมละ 25 บาท
- เกรด B เนื้อหนา ลูกขนาดกลาง เม็ดน้อย ราคารับซื้อ กิโลกรัมละ 20 บาท
- เกรด C ลูกขนาดกลาง เม็ดน้อย ราคารับซื้อ กิโลกรัมละ 15 บาท
- เกรด D ลูกเล็ก เม็ดใหญ่ ราคารับซื้อ กิโลกรัมละ 10 บาท

สำหรับลูกเล็กที่สูงอม สมาชิกนำมาจำหน่ายเหมา กลุ่มฯรับซื้อ กิโลกรัมละ 5 บาท หรือ 3 บาท วัตถุดิบมีมากที่สุดช่วงเดือน เมษายน - มิถุนายน บางปีวัตถุดิบสุกใช้ได้ช่วงเดือน พฤษภาคม - กรกฎาคม และจำหน่ายในงานเทศกาลมากที่สุด เดือนสิงหาคม และตลอดปี แต่ถ้าช่วงที่มีวัตถุดิบมากกลุ่มฯ จะนำไปขายควบคู่กับมะไฟเงินเชื่อมแห้ง มะไฟเงินกวน และน้ำมะไฟเงิน ในราคาตามเกรด เกรด A ขายปลีก กิโลกรัมละ 40 - 50 บาท เกรด B ขายปลีก กิโลกรัมละ 35 บาท

ตารางที่ 4.4 ช่วงเวลาการรับซื้อวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบ	มค.	กพ.	มีค.	เมย.	พค.	มิย.	กค.	สค.	กย.	ตค.	พย.	ธค.
มะไฟเงินสด												
- เกรด A						→						
- เกรด B						→						
- เกรด C						→						
- เกรด D						→						

ที่มา: จากการสำรวจ

วัตถุดิบรอง คือ ส่วนผสมเครื่องปรุงต่างๆ ดังนี้

ในการผลิตทั้ง 3 ผลิตภัณฑ์ มีการใช้วัตถุดิบรองต่าง ๆ ดังนี้

น้ำตาล ที่ใช้ในการผลิตเป็นน้ำตาลชนิดไม่ฟอกขาว ซึ่งคุณสมบัติของสารฟอกขาวของน้ำตาลจะทำให้มะไฟเงินเชื่อมแห้งมีอายุการเก็บรักษาไม่ยาวนาน ไม่มีรสชาติหวานเข้ม ปรุงรสได้ยาก และมะไฟเงินเชื่อมแห้งสีไม่สวย ราคากระสอบละ 670 บาท หรือ กิโลกรัมละ 15 บาท การจัดซื้อน้ำตาลทรายจะซื้อครั้งละ

กระสอบ เพื่อสำรองไว้ให้เพียงพอมะไฟจีนสดที่ซื้อไว้ ส่วนน้ำตาลปี๊บ ราคา กิโลกรัมละ 15 บาท กลุ่มฯจัดซื้อครั้งละ 1 กิโลกรัม

เกลือ กลุ่มฯใช้เกลือป่นละเอียดชนิดไม่ผสมไอโอดีน เนื่องจากเกลือผสมไอโอดีนจะมีผลทำให้เก็บรักษาสลิตภัณฑ์ไม่ได้นาน แต่ถ้าเป็นน้ำมะไฟจีนใช้ได้เนื่องจากบริโภคเร็วแต่มีอายุการเก็บรักษาสั้น ราคา กิโลกรัมละ 20 บาท

น้ำ น้ำที่ใช้ในการผลิตเป็นน้ำที่กรองสะอาด ส่วนมากที่ซื้อเป็นถัง ราคาถังละ 10 บาท ใช้ในการกวนมะไฟจีนและการต้มน้ำมะไฟจีน

แปะแซ เป็นเครื่องปรุงที่ใช้กับมะไฟจีนกวน ผสมลงในระหว่างการกวนมะไฟจีนทำให้มะไฟจีนกวนเหนียวเนื้อเกาะติดกัน ใช้ในอัตราส่วน เนื้อมะไฟจีน 5 กิโลกรัม ต่อแปะแซ 1 กิโลกรัม ราคาแปะแซ ถังละ 480 บาท (น้ำหนัก 10 กิโลกรัม)

ผลไม้มีรสเปรี้ยว เป็นการค้นพบของกลุ่มฯ จากต้นปี 2542 ได้ศึกษาดูงานการแปรรูปผลไม้ กลุ่มฯทดลองนำมาทำมะไฟจีนกวน ผสมในอัตราส่วนผลไม้มีรสเปรี้ยวอมหวานผสม 1 ส่วนต่อมะไฟจีน 5 กิโลกรัม ช่วยทำให้รสชาติดีขึ้น ผลิตภัณฑ์ง่ายต่อการตัดและปั้น ทั้งยังเป็นที่ยินยอมของตลาดซึ่งเป็นสูตรเฉพาะของกลุ่มฯ ราคา กิโลกรัมละ 15 บาท

ตั้งแต่ปี 2538 - 2546 ไม่มีการวางแผนการในเรื่องแหล่งซื้อเครื่องปรุง ส่วนใหญ่ซื้อในตลาดสด ตั้งจิตருสหรณ์หรือที่ร้านค้าทั่วไปตามแต่ละดวง และร้านค้าในชุมชน ตั้งแต่ต้นปี 2547 นางวัฒนาได้มีการวางแผนการจัดซื้อวัตถุดิบ อุปกรณ์ บรรจุภัณฑ์และเครื่องปรุงทำให้สามารถปรับปรุงระบบบัญชีการเงินได้อย่างเป็นระบบ และกลุ่มฯจะสั่งซื้อที่ร้านชุมพลห้องเย็นและให้นำมาส่งถึงที่ทำการกลุ่มเริ่มเดือน เมษายน 2547 วัตถุดิบทุกชนิดซื้อเป็นเงินสดและคิดค่าขนส่งเฉพาะเป็นค่าพาหนะที่ไปจ่ายซื้อของเท่านั้นครั้งละไม่เกิน 100 บาท

ตารางที่ 4.5 การจัดหาวัตถุดิบรองของกลุ่ม

รายการ	หน่วย	ราคา (บาท/หน่วย)	ปริมาณที่ซื้อ ในปี 2546(กก.)	เดือนที่ใช้	แหล่งที่ซื้อ
1. น้ำตาลทราย	กระสอบ	670	2,499	เม.ย.- มิ.ย.	ร้านค้าตลาดสด
	กิโลกรัม	15	78.5	ส.ค. - ม.ค.	ร้านค้าในหมู่บ้าน
2. น้ำตาลปี๊บ	กิโลกรัม	15	20	ส.ค. - ม.ค.	ร้านค้าในหมู่บ้าน
3. เกลือ	กิโลกรัม	20	182	เม.ย. - ม.ค.	อำเภอบ่อเกลือ
4. แปะแซ	ถัง	480	3.5	ส.ค. - ม.ค.	ร้านค้าในตลาด
5. น้ำกรอง	ถัง	10	21	ส.ค. - ม.ค.	ร้านน้ำวอเตอร์
6. ผลไม้มีรสเปรี้ยวอมหวาน	กิโลกรัม	15	166	ส.ค. - ม.ค.	เกษตรกรในหมู่บ้าน

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3.2 โรงเรือน เครื่องจักร และวัสดุอุปกรณ์การผลิต

โรงเรือน ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 89 หมู่ที่ 1 บ้านนอก ตำบลทำนาว กิ่งอำเภอภูเพียง สร้างในพื้นที่บ้านนางวัฒนา มีพื้นที่ขนาด 1 งาน สร้างเมื่อปี พ.ศ. 2544 เป็นลักษณะโรงเรือนเปิด หลังคามุงกระเบื้องพื้นซีเมนต์ ใช้งบประมาณกลุ่มฯในการก่อสร้างจำนวน 40,000 บาท และในปี พ.ศ. 2545 ได้รับงบประมาณสนับสนุนจากกรมส่งเสริมการเกษตรปรับปรุงโรงเรือน ประมาณ 100,000 บาท และทุนของกลุ่มฯปรับปรุงผนังโรงเรือนเป็นตาข่ายทั้งหมด 16,420 บาท

เครื่องจักร กลุ่มฯมีเครื่องซิลล์ขนาดกลางจำนวน 1 เครื่อง ใช้สำหรับปิดปากถุงบรรจุผลิตภัณฑ์ ราคาเครื่องละ 2,500 บาท กลุ่มฯจัดซื้อจากร้านศรีเกษม อายุการใช้งาน 5 ปี

อุปกรณ์การผลิต

อุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการผลิตมีหลายอย่าง ซึ่งรายละเอียดของอุปกรณ์หลักที่ใช้ แยกเป็นผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

● มะไฟเงินเชื่อมแห้ง

ตราซัง มี 2 ขนาด ขนาดใหญ่ 1 เครื่องราคา 600 บาท ใช้ซึ่งปริมาณของมะไฟเงินสดเมื่อรับซื้อมาปับเม็ด ขนาดเล็ก 1 เครื่องราคา 500 บาท ใช้ในการซึ่งเครื่องปรุง ได้รับการสนับสนุนจากกรมส่งเสริมการเกษตร เมื่อปี 2542 อายุการใช้งาน 5 ปี

กะละมัง มี 2 ชนิด กะละมังเคลือบใหญ่ 2 ใบ ราคาใบละ 250 บาท เพื่อคลุกมะไฟเงินที่ปับเม็ดคลุกผสมเครื่องปรุง ซึ่งตามสัดส่วนที่กลุ่มฯกำหนด กะละมังพลาสติก 5 ใบ ราคาใบละ 39 บาท ใช้ในการล้างและปับเม็ดมะไฟเงินสด

ถาดสังกะสี กลุ่มฯมีจำนวน 100 ใบ ราคาใบละ 40 บาท กลุ่มฯใช้ในการตากมะไฟเงิน มีทั้งหมด 500 ใบ ราคาใบละ 40 บาท เป็นของกลุ่มฯจำนวน 100 ใบ ส่วนที่เหลือ กลุ่มฯ ขอยืมจากวัดบ้านนอก

แผ่นเหล็กขนาดใหญ่ มีจำนวน 30 แผ่น ขนาดกว้าง 1.15 เมตร ยาว 2.40 เมตร กลุ่มฯเช่าจากคณะกรรมการกลุ่มฯ ปีละ 1,000 บาท

ร้านตาก จำนวน 9 ตัว ราคาตัวละ 130 บาท กลุ่มฯจัดหาเอง อายุการใช้งาน 5 ปี

ชั้นวางของ จำนวน 2 ตัว ราคาตัวละ 2,500 บาท กลุ่มฯจัดหาเอง อายุการใช้งาน 10 ปี

● มะไฟเงินกวน

หม้อแตนเลส เบอร์ 45 ใช้สำหรับต้มมะไฟเงินเชื่อมแห้ง ก่อนนำไปปับ ราคา 450 บาท เป็นของนางวัฒนา มีอายุการใช้งาน 6 ปี

เครื่องปั่น ใช้ในการปั่นเนื้อมะไฟเงินให้ละเอียดจนเนียน มีจำนวน 1 เครื่องขนาดเล็ก ยี่ห้อ Mullinex ราคา 1,500 เป็นของนางวัฒนา มีอายุการใช้งาน 5 ปี

กระทะทองเหลือง ขนาดกลาง 1 ใบ ราคา 2,100 บาท ใช้ในการกวนมะไฟจีนที่ปั่นละเอียดจนเนียน

ไม้พาย ราคาอันละ 15 บาท ใช้กวนมะไฟจีนใช้ครั้งละ 2 อัน การกวน แต่ละครั้งใช้แรงงาน 3 คน

ถุงพลาสติกขนาด 24"x36 " ราคาใบละ 5 บาท(กิโลกรัมละ 50 บาท) ในการทำมะไฟจีน 10 กิโลกรัม (ใช้ 2 ใบ) เมื่อกวนได้ที่ต้องบรรจุในถุงพลาสติกใบใหญ่

โต๊ะไฟไมกา 2 ตัว ราคา 670 บาท กลุ่มฯ สร้างพิเศษ มีความกว้างและยาวเท่ากับโต๊ะปกติ แต่สูงจากพื้น 50 เซนติเมตร โดยนำมะไฟจีนกวนนำมาโรยบนโต๊ะ โดยใช้ขวดแก้วสะอาด และตัดด้วยมีดหน้า แล้วจึงนำมาห่อด้วยกระดาษแก้ว

เครื่องซิลล์ 1 เครื่อง ราคา 2,500 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ใช้สำหรับปิดผนึกถุงพลาสติกใช้ร่วมกันกับมะไฟจีนเชื่อมแห้ง

● น้ำมะไฟจีน

หม้อแตนเลส เบอร์ 45 ราคา 450 บาทใช้ร่วมกับการต้มมะไฟจีนเชื่อมแห้งสำหรับกวน

ทัพพีตักน้ำ มีจำนวน 2 - 3 อัน รูปทรงเหมือนทัพพีกระบวยตักน้ำกล้วยเตี้ยวงกลุ่มฯ ยืมอุปกรณ์ของวัดบ้านกอก 2 อัน อีก 1 อัน เป็นของนางวัฒนา รายละเอียดเครื่องจักร อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน แสดงดังตารางที่ 4.5

วัสดุ

ผ้าขาวบาง ใช้ในการกรองน้ำมะไฟจีนที่เกิดจากฟองน้ำตาลและเกลือ ราคาเมตรละ 19 บาท เนื่องจากอายุการใช้งานสั้น ใช้กับมะไฟจีนสดครั้งละ 5 กิโลกรัม

ตาข่ายขนาดใหญ่ จำนวน 3 ม้วนๆ ละ 280 บาท ใช้คลุมเมื่อตากมะไฟจีนบนแผ่นเหล็กที่วางบนห้างไม้เหนือ พื้นดิน 1 เมตร เพื่อป้องกันแมลงที่มามากมายน้ำตาลและฝุ่น (ราคาเมตรละ 5 บาท) ปริมาณใช้ทั้งปีประมาณ 63 เมตร อายุการใช้งาน 1 ปี

ผ้ายาง (พลาสติกสีน้ำเงิน) ใช้สำหรับคลุมมะไฟจีนเชื่อมแห้ง ราคาเมตรละ 10 บาท ปริมาณใช้ทั้งปี ประมาณ 63 เมตร อายุการใช้งาน 3 เดือน

ถุงพลาสติกขนาด 24"x36 " ราคาใบละ 5 บาท(กิโลกรัมละ 50 บาท) ใช้ในการเก็บรักษามะไฟจีนเชื่อมแห้ง 10 กิโลกรัม (ใช้ 2 ใบ) เมื่อกวนได้ที่ต้องบรรจุในถุงพลาสติกใบใหญ่

ถุงขุน ราคาใบละ 5 บาท(กิโลกรัมละ 50 บาท) ใช้บรรจุมะไฟจีนก่อนตัด 10 กิโลกรัม (ใช้ 2 ใบ)

ถุงมือ ราคากล่องละ 110 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี

เครื่องแต่งกายในการปฏิบัติงาน ประกอบด้วย หมวก ผ้ากันเปื้อน และผ้าปิดปาก ชุดละ 90 บาท อายุการใช้งาน 2 ปี

นอกจากนี้ยังมีอุปกรณ์ต่างๆ เช่น มีด ช้อน ส้อม (สำหรับบรรจุมะไฟเงินกวน) โดยสมาชิกกลุ่มฯ จะจัดหาเองเมื่อต้องปฏิบัติงาน รายละเอียด วัสดุการผลิต แสดงดังตารางที่ 4.6

ตารางที่ 4.6 เครื่องจักร อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา บาท/ หน่วย	อายุ การใช้ งาน (ปี)	ปีที่ได้ มา	ระบุแหล่งที่ ซื้อหรือได้ ฟรี	หน่วยงาน/แหล่ง สนับสนุน	ใช้ในกิจกรรมผลิตฯ
เครื่องจักร								
1. เครื่องซิลล์	เครื่อง	1	2,500	5	2542	ร้านศรีเกษม	กลุ่มฯ	ปิดผนึก
2. เครื่องปั่น	เครื่อง	1	1,500	5	2542	ร้านกิตติชัย	นางวัฒนา	ปั่น/บด
อุปกรณ์								
1. ถาดสังกะสี	ใบ	100	40	5	2542	ร้านศรีเกษม	กรมส่งเสริมการเกษตร	ตาก
2. กะละมังเคลือบ	ใบ	2	250	5	2542	ร้านศรีเกษม	กรมส่งเสริมการเกษตร	ปรงรส
3. กะละมังพลาสติก	ใบ	5	39	5	2542	ร้านศรีเกษม	กรมส่งเสริมการเกษตร	บีบเม็ด
4. ไม้พาย	อัน	12	15	5	2542	ร้านศรีเกษม	กรมส่งเสริมการเกษตร	กวน
5. ตราชั่ง	อัน							
- เล็ก		1	500	5	2542	ร้านศรีเกษม	กลุ่มฯ	ชั่ง/ชาม
- ใหญ่		1	600	5	2542	ร้านศรีเกษม	อบต.ทำน่าว	ชั่ง/ชื้อ
6. กระทะทองเหลือง	ใบ	1	2,100	5	2542	ร้านศรีเกษม	กลุ่มฯ	กวน
7. ถังพลาสติกสีขาว	ใบ	3	60	5	2542	ร้านศรีเกษม	นางวัฒนา	ชามน้ำฯ
8. แก๊สพร้อมถังแก๊ส	ชุด	1	2,200	5	2542	ร้านวิบูลย์	อบต.ทำน่าว	กวน
9. โตะไฟไมกา	ตัว	2	670	5	2542	จำงเหมา	นางวัฒนา	ทำงานฯ
10. หม้อสแตนเลส เบอร์ 45	ใบ	1	450	5	2542	ร้านศรีเกษม	สมาชิกกลุ่มฯ	ต้มน้ำมะไฟ
11. แผ่นเหล็ก	แผ่น	30	1,000	8	2538	เช่าในชุมชน		จีน ตากมะไฟ จีนเชื่อม แห้ง
12. ร้านตาก	ตัว	9	130	5	2544	สร้างเอง	กลุ่มจัดหาเอง	
13. ชั้นเหล็กวางของ	ตัว	2	2,500	10	2544	การ	อบต.ทำน่าว	ตากมะไฟ
12. โรงเรือน	หลัง	1	40,000	20	2544	สนับสนุน จากหน่วย งาน	สำนักงานเกษตร	จีนเชื่อม แห้ง

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 4.7 วัสดุการผลิต (อายุใช้งานไม่เกิน 1 ปี)

รายการ	หน่วย	มูลค่า/ หน่วย (บาท)	แหล่งที่มา	อายุการใช้งาน	ลักษณะการได้ มา
1. ผ้าขาวบาง	เมตร	19	ร้านค้าในกิ่งอำเภอ	ใช้กับมะไฟจีน 5 กก./ครั้ง	กลุ่มฯจัดซื้อเอง
2. ตาข่ายขนาดใหญ่	ม้วน	280	ร้านค้าในกิ่งอำเภอ	1 ปี	กลุ่มฯจัดซื้อเอง
3. ฉ้ายาง (พลาสติกสี น้ำเงิน)	เมตร	10	ร้านค้าในกิ่งอำเภอ	3 เดือน	กลุ่มฯจัดซื้อเอง
4. ถุงพลาสติกขนาด 24"x36 "	กก.	50	ร้านค้าในกิ่งอำเภอ	ใช้กับมะไฟจีน 10 กก./ครั้ง/2ใบ	กลุ่มฯจัดซื้อเอง
5. ถุงขุ่น	กก.	50	ร้านค้าในกิ่งอำเภอ	ใช้กับมะไฟจีน 10 กก./ครั้ง/2ใบ	กลุ่มฯจัดซื้อเอง
6. ถุงมือ	กล่อง	110	ร้านค้าในกิ่งอำเภอ	1 ปี	กลุ่มฯจัดซื้อเอง
7. เครื่องแต่งกาย	ชุด	90	ร้านค้าในกิ่งอำเภอ	1 ปี	กลุ่มฯจัดซื้อเอง

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3.3 บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในการบรรจุผลิตภัณฑ์ทั้ง 3 ชนิด มีแบบต่างๆ ดังนี้

● มะไฟจีนเชื่อมแห้ง

กล่องพลาสติก ซื้อที่ร้านศรีเกษม ตรงข้ามธนาคารนครหลวงไทย สาขาน่าน ซื้อเป็นแพคหลายรูปแบบหลายราคา เช่น กล่องกลมใหญ่ แพคละ 60 บาท กล่องกลาง แพคละ 50 บาท กล่องแบนเล็ก แพคละ 40 บาท กล่องรูปจานบิน โหลละ 55 บาท กล่องเหลี่ยมเพชร โหลละ 60 บาท กล่องรูปหัวใจ แพคละ 60 บาท (1 แพคมี 50 กล่อง) กระเข้าน้อยอันละ 4 บาท ตะกร้าเล็กอันละ 4 บาท ซื้อในหมู่บ้านโดยให้ผู้สูงอายุสานขนาดเล็กให้

ถุงพลาสติก ซื้อที่ร้านศรีเกษม ถุงพลาสติกขนาดใหญ่ที่เก็บมะไฟจีนเชื่อมแห้งซื้อเป็นกิโลกรัมละ 50 บาท ถุงลดลายกิโลกรัมละ 100 บาท ถุงกันจับ แพค ละ 50 บาท

สติ๊กเกอร์ ฉลากใส่ปิดประชาสัมพันธ์ใช้ร่วมกัน 3 ผลิตภัณฑ์ สั่งทำที่โรงพิมพ์จังหวัดน่าน โหลละ 240 บาท

ลวดบิด ซื้อที่ร้านศรีเกษม ซื้อเป็นห่อ ๆ ละ 60 บาทใช้ร่วมกัน 2 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ มะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน

ลวดสี ซื้อที่ร้านศรีเกษมห่อละ 100 บาทใช้ร่วมกัน 2 ผลิตภัณฑ์

สล็อตเทปใส ซื้อที่ร้านเครื่องเขียนครุมิตรโหลละ 130 บาท

ริบบิ้นผ้า ซื้อที่ร้านครุมิตร ม้วนละ 20 บาท

ด้ายสีอย่างหนา ใช้ผูกปากถุง สีแดง สีขาว ซื้อที่ร้านครุมิตรม้วนละ 8 บาท

กาวลาเท็กซ์ ซื้อที่ร้านครุมิตร ขวดใหญ่ขวดละ 30 บาท

ยางรัด ซื้อที่ร้านในตลาดทั่วไปกิโลกรัมละ 30 บาท ใช้ร่วม 2 ผลิตภัณฑ์

● มะไฟเงินกวน

กระดาดแก้ว ใช้ห่อมะไฟเงิน ซื้อที่ร้านศรีเกษม โหลละ 240 บาท

ที่เย็บกระดาด ซื้อที่ร้านนรา ขนาดเล็กเบอร์ 10 อันละ 35 บาทมี 5 อัน

ลวดเย็บกระดาด เบอร์ 10 ซื้อที่ร้านนรา 1 กล่อง 110 บาท

● น้ามะไฟเงิน

ถังพลาสติกสีขาวมีฝาปิด ซื้อที่ร้านศรีเกษม โหลละ 60 บาท

ขวดพลาสติกขวดเล็ก ซื้อที่ร้านศรีเกษม แพคละ 195 บาท

ขวดแก้วขนาดเล็กมีฝาปิดแบบจิบ ซื้อที่วิทยาเขตเกษตรน่าน โหลละ 1.50 บาท

ตารางที่ 4.8 บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์	ราคา(บาท/หน่วย)	ปริมาณที่ซื้อในปี2546	เดือนที่ใช้	แหล่งซื้อ
1. กล่องพลาสติก				
กลมใหญ่ (แพค)	60	10	ตลอดปี	ร้านศรีเกษม
กลมกลาง (แพค)	50	54	ตลอดปี	ร้านศรีเกษม
แบนเล็ก (แพค)	40	64	ตลอดปี	ร้านศรีเกษม
จานบิน (โหล)	55	36	ตลอดปี	ร้านศรีเกษม
เหล็ยมเพชร(โหล)	60	24	ตลอดปี	ร้านศรีเกษม
รูปหัวใจ (แพค)	60	95	ตลอดปี	ร้านศรีเกษม
2. กระเช้าเล็ก (อัน)	4	100	ตลอดปี	ชมรมผู้สูงอายุ
3. ตะกร้าเล็ก (อัน)	4	400	ตลอดปี	ชมรมผู้สูงอายุ
4. ถูพลาสติก				
ขนาดใหญ่ (กก.)	50	65	ตลอดปี	ร้านศรีเกษม
ถูลวดลาย (แพค.)	100	4	ตลอดปี	ร้านศรีเกษม
ถุงจิบ (แพค.)	50	12	ตลอดปี	ร้านศรีเกษม
5. กระดาดแก้ว (โหล)	240	24	ตลอดปี	ร้านศรีเกษม
6. ขวดแก้ว (ใบ)	1.50	100	งานแข่งเรือ	วิทยาเขตเกษตร
7. ขวดพลาสติก(แพค)	195	3	งานแข่งเรือ	ร้านศรีเกษม
8. ถังพลาสติกขาว(ใบ)	60	3	มีคำสั่งซื้อ	ร้านศรีเกษม
9. ลวดบิด (ห่อ)	60	28	ตลอดปี	ร้านศรีเกษม
10. ลวดสี (ห่อ)	100	3	ตลอดปี	ร้านศรีเกษม
11. สติกเกอร์ (โหล)	240	15	ตลอดปี	โรงพิมพ์ จ.น่าน
12. ธิบับันผ้า (ม้วน)	20	11	ตลอดปี	ร้านคูมิตร
13. สลิตเทปใส (โหล)	130	10	ตลอดปี	ร้านคูมิตร
14. ด้ายสีอย่างหนา (ม้วน)	8	40	ตลอดปี	ร้านคูมิตร
15. กาวลาเท็กซ์ (ขวด)	30	1	ตลอดปี	ร้านคูมิตร
16. ยางรัด (กก.)	30	2	ตลอดปี	ตลาด
17. ที่เย็บกระดาด (อัน)	35	5	ตลอดปี	นราสรวพลินค้า
18. ลวดเย็บกระดาด(กล่อง)	110	1	ตลอดปี	นราสรวพลินค้า

ที่มา: จากการสำรวจ

4.3.4 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพปัจจัยการผลิต

คณะกรรมการกลุ่มและสมาชิกผู้ผลิตจำนวน 18 คน ช่วยกันตรวจสอบ โดยนางวัฒนา และนางคำลอย เป็นผู้ตรวจสอบ และบันทึกผลบัญชีรับจ่ายของกลุ่ม สำหรับการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในการผลิต จะมีผู้ชมรสชาติมาตรฐานเพียงคนเดียว คือ นางอุดม อารินทร์

ปัญหาที่พบเกี่ยวกับการตรวจสอบ คือ คุณภาพปัจจัยการผลิต เนื่องจากมะไฟจีนสดให้ผลผลิตแต่ละปีมีคุณภาพที่แตกต่างกัน เช่น บางปีลูกเล็ก รสเปรี้ยว สีไม่สวย ให้ผลผลิตเป็นช่วง ปัจจุบันกลุ่มฯ มีสูตรลับพิเศษให้มะไฟจีนมีรสชาติหวานเข้ม สีสวย มีความแตกต่างจากกลุ่มอื่นๆ การแก้ไขปัญหาคุณภาพของรสชาติ กลุ่มฯ ได้มีกำหนดมาตรฐานโดยการชั่งส่วนผสม กำหนดระยะเวลาและคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์จนได้มาตรฐานรสชาติเดียวกัน

การเก็บรักษาผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ทั้งสามชนิด ไม่มีการใช้วัตถุกันเสียแต่ใช้แปะแซ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เหนียวเกาะติดกันหลังจากกวน สามารถเก็บรักษาได้ 1 ปี มะไฟจีนเชื่อมแห้งมีคุณสมบัติพิเศษมีอายุการจัดรักษาได้นานและต้องบรรจุถุงให้แน่นวางไว้ในที่ร่ม สามารถเก็บรักษาได้ 2 ปี น้ำมะไฟจีนจะทำการผลิตวันต่อวันมีอายุเก็บรักษาสั้นการผลิตทุกขั้นตอนต้องกรองอย่างละเอียด แะเย็นและยืดอายุการเก็บรักษา 2 เดือน

ปัญหาที่พบจากการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ สีของมะไฟจีนเชื่อมแห้ง ถ้าทิ้งไว้นานหรือถูกแสงแดดจะมีสีคล้ำ การแก้ไขของกลุ่มฯ นำมะไฟจีนเชื่อมแห้งปิดผนึกให้แน่นและเก็บไว้ในที่ร่ม

4.4 แรงงานและการจ้างงาน

แรงงานที่ใช้เป็นแรงงานของสมาชิกกลุ่มฯ จำนวน 18 คน ทำการผลิต ส่วนสมาชิกอีก 20 คน ถือหุ้นในกลุ่มและได้รับการปันผลจาก กำไรสุทธิปลายปี (เดือนตุลาคมของทุกปี) โดยคิดค่าแรง ดังนี้ 1 แรงของกลุ่มมีระยะเวลา 3 ชั่วโมง ค่าตอบแทนแรง ละ 35 บาท โดยแบ่งช่วงทำงานเป็น 3 ช่วง

ภาคเช้า ตั้งแต่ 9.00 -12.00 น. คิดเป็น 1 แรง กลับก่อนเวลา 12.00 น. คิดเป็นครึ่งแรง

ภาคบ่าย ตั้งแต่ 13.00 -16.00 น. คิดเป็น 1 แรง กลับก่อนเวลา 16.00 น.คิดเป็นครึ่งแรง

ภาคค่ำ ตั้งแต่ 19.00- 21.00 น. คิดเป็น 1 แรง

สมาชิกส่วนมากทำงาน 2 แรง คือ 1 วันได้ค่าตอบแทน 70 บาท ถ้าทำภาคค่ำจะเป็น 3 แรง ในการที่สมาชิกปฏิบัติงานในเดือน เมษายน - มิถุนายน จะทำ 3 แรงเวลา ตั้งแต่ 09.00 - 21.00 น. การจ่ายค่าตอบแทนจะจ่ายในปลายปีที่ปันผล หรือสมาชิกจะขอเบิกไปใช้ก็ได้ แต่ต้องไม่เกินค่าแรงตามที่ปฏิบัติงานจริง โดยกลุ่มฯ มีสมุดลงเวลาและเลขาฯกลุ่มฯคือ นางคำลอย มะโนชัย เป็นผู้ตรวจสอบและลงเวลาให้สมาชิกกลุ่ม และมีค่าตอบแทนพิเศษสำหรับสมาชิกกลุ่มฯที่ทำ 3 แรง ติดต่อกันเมื่อสิ้นปีปันผล เป็นกรณีพิเศษ ปี 2545เป็นปีที่กลุ่มฯมีกำไรมาก กลุ่มฯได้มีการจ่ายค่าตอบแทนเพิ่มขึ้นจากแรงละ 35 บาทเป็นแรงละ 50 บาท ค่าตอบแทนของสมาชิกในปี 2545 อยู่ในช่วง 7,000 – 10,000 บาท และได้รับเงินปันผลจากหุ้นอีกต่างหาก สำหรับปี 2546 กลุ่มมีการจ่ายค่าแรงรวม 89,874.01 บาท

ตารางที่ 4.9 การจ่ายค่าแรงงาน ปี 2546

กิจกรรม	วิธีการให้ผลตอบแทน	จำนวนแรงงาน (ชั่วโมง)	ค่าจ้างเฉลี่ย/ ชั่วโมง (บาท)	รวม
1. มะไฟเงินเชื่อมแห้ง	ค่าแรงๆ ละ 35 บ.	6,635.54	11.70	77,635.81
2. มะไฟเงินกวน	1 แรง เท่ากับ 3 ชั่วโมง	1,026	11.70	12,004.20
3. น้ามะไฟเงิน	6 แรง เท่ากับ 1 วัน ดังนั้นค่าแรง 1 เท่ากับ 70 บาท การจ่ายค่าแรงจ่ายเมื่อสิ้นปี คิด ปันผลแล้ว หรือจะเบิกก่อนได้ แต่ จะต้องไม่เกินจำนวนแรงที่ทำ นอกจากนี้จ่ายพิเศษ ถ้าทำครบ 3 แรง ใน 1 วัน ให้เพิ่มให้ เป็น 120 บาท	20	11.70	234
รวมจ่ายค่าแรงทั้งสิ้น				89,874.01

ที่มา: จากการสำรวจ

4.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์กลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านกอก แต่ละชนิด ได้แก่ มะไฟเงินเชื่อมแห้ง มะไฟเงินกวน และ น้ามะไฟเงิน พบว่า กลุ่มฯ สามารถทำกำไรได้ดี โดยน้ามะไฟเงิน มีอัตรากำไรเหนือต้นทุนสูงสุด รองลงมา คือ มะไฟเงินกวน และมะไฟเงินเชื่อมแห้ง ซึ่งต้นทุนส่วนใหญ่มาจากการใช้วัตถุดิบหลัก (รายละเอียดในตารางที่ ค.1 – ค.3 (ภาคผนวก ค.))

มะไฟเงินเชื่อมแห้ง

ต้นทุนการผลิตของมะไฟเงินเชื่อมแห้ง 1 กิโลกรัม ส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 56.67 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าแรงการผลิต และวัตถุดิบรอง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22.82 และ 16.86 ตามลำดับ (ตารางภาคผนวกที่ ค.1)

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า มะไฟเงินเชื่อมแห้ง ได้กำไรต่อหน่วย 43.88 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย ร้อยละ 29.25 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายมะไฟเงินเชื่อมแห้ง ในราคา กิโลกรัมละ 100 บาท กลุ่มฯ ได้กำไร 29.25 บาท/กิโลกรัม และมีรายละเอียดอื่นๆ ดังนี้

ต้นทุนการผลิตผันแปร	104.44	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตเงินสด	104.44	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	106.12	บาท/กิโลกรัม
ราคาขาย	150	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	45.56	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	45.56	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	43.88	บาท/กิโลกรัม
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	30.38	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	30.38	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	29.25	

มะไฟจีนกวน

ต้นทุนการผลิตของมะไฟจีนกวน 1 กิโลกรัม ส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 31.64 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าแรงการผลิต และวัตถุดิบรอง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.93 และ 15.19 ตามลำดับ (ตารางภาคผนวกที่ ค.2)

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า มะไฟจีนกวน ได้กำไรต่อหน่วย 55.74 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย ร้อยละ 42.87 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯขายมะไฟจีนกวน ในราคา กิโลกรัมละ 100 บาท กลุ่มฯได้กำไร 42.87 บาท/กิโลกรัม และมีรายละเอียดอื่นๆ ดังนี้

ต้นทุนการผลิตผันแปร	70.27	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตเงินสด	70.27	บาท/กิโลกรัม
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	74.26	บาท/กิโลกรัม
ราคาขาย	130	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	59.73	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	59.73	บาท/กิโลกรัม
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	55.74	บาท/กิโลกรัม
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	45.95	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	45.95	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	42.87	

น้ำมะไฟเงิน (ถัง : 20 ลิตร)

ต้นทุนการผลิตของน้ำมะไฟเงิน 1 ถัง ส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบรอง โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 32.72 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ วัตถุดิบหลักและค่าใช้จ่ายการผลิต คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27.97 และ 15.57ตามลำดับ (ตารางภาคผนวกที่ ค.3)

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า น้ำมะไฟเงิน ได้กำไรต่อหน่วย 128.76 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย ร้อยละ 42.92 แสดงว่า ถ้ากลุ่มขายน้ำมะไฟเงิน ในราคาถังละ 100 บาท กลุ่มฯ ได้กำไรถึง 42.92 บาท/กิโลกรัม และมีรายละเอียดอื่นๆ ดังนี้

ต้นทุนการผลิตผันแปร	47.90	บาท/ถัง
ต้นทุนการผลิตเงินสด	166.51	บาท/ถัง
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	171.24	บาท/ถัง
ราคาขาย	300	บาท/ถัง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	133.49	บาท/ถัง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	133.49	บาท/ถัง
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	128.76	บาท/ถัง
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	44.50	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	44.50	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	42.92	

น้ำมะไฟเงิน (ขวด : 135 ซีซี)

ต้นทุนการผลิตของน้ำมะไฟเงิน 1 ขวด ส่วนใหญ่ เป็นค่าใช้จ่ายด้านการผลิต (ค่าบรรจุภัณฑ์) โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 60.92 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ วัตถุดิบหลัก (ค่าน้ำมะไฟเงิน) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.08

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า น้ำมะไฟเงิน ได้กำไรต่อหน่วย 0.87 บาท และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย ร้อยละ 28.87 แสดงว่า ถ้ากลุ่มขายน้ำมะไฟเงิน ในราคาขวดละ 100 บาท กลุ่มฯ ได้กำไรถึง 28.87 บาท/ขวด

ต้นทุนการผลิตผันแปร	2.13	บาท/ขวด
ต้นทุนการผลิตเงินสด	2.13	บาท/ขวด
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	2.13	บาท/ขวด
ราคาขาย	3	บาท/ขวด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปร	0.87	บาท/ขวด

ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสด	0.87	บาท/ขวด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด	0.87	บาท/ขวด
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	28.87	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	28.87	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	28.87	

4.6 กรรมวิธีการผลิต

กลุ่มฯเริ่มผลิตผลิตภัณฑ์ โดยใช้มะไฟจีนเริ่มสุก เนื่องจากรสชาติดีและสีไม่เปลี่ยน กระบวนการผลิตต่าง ๆ กลุ่มฯได้เรียนรู้จากประสบการณ์ ที่ถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษในการทำมะไฟจีนเชื่อมแห้ง และเพิ่มพูนทักษะจากสำนักงานเกษตร ในปี 2538 การทำมะไฟจีนกวนได้จากการศึกษาดูงาน และการเพิ่มพูนทักษะจากการศึกษานอกโรงเรียนด้านสาธารณสุข และได้มาตรฐาน อย. จากสาธารณสุขจังหวัดน่าน ปี 2544 ส่วนน้ำมะไฟจีน นางวัฒนา ได้เริ่มการทำเป็นเจ้าแรกของจังหวัดน่าน ในปี 2542 กลุ่มฯได้มีการพัฒนาสูตรและปรับปรุงรสชาติให้ดีขึ้น มาตรฐานการปรุงรส โดยศึกษาผลสะท้อนความคิดเห็นจากลูกค้า ซึ่งมีขั้นตอนและส่วนผสมต่าง ๆ แต่ละผลิตภัณฑ์ ดังนี้

4.6.1 กรรมวิธีการผลิตมะไฟจีนเชื่อมแห้ง

มีส่วนผสมต่างๆ และขั้นตอนการผลิต ดังนี้

ตารางที่ 4.10 มะไฟจีนเชื่อมแห้ง

ส่วนผสม/วัตถุดิบ	อุปกรณ์ที่ใช้
1. มะไฟจีนสด 3 กิโลกรัม 2. เกลือป่น 100 กรัม 3. น้ำตาลทราย 1 กิโลกรัม	1. ตราชั่ง ซึ่งปริมาณเครื่องปรุงและมะไฟจีนสด 2. กะละมังเคลือบ 1 ใบ 3. ถาดตาก 4. ผ้าพลาสติก ตายาวคลุม 5. แผ่นเหล็กรองตาก 6. ถุงพลาสติก ขนาดใหญ่/ กล่องบรรจุภัณฑ์ 7. ผ้ากันเปื้อน ผ้าคลุมผม ถุงมือ ผ้าปิดปาก
ปริมาณที่ผลิตได้ : มะไฟจีนเชื่อมแห้ง 1 กิโลกรัม ราคา 150 บาท บรรจุกล่อง ราคา 210 บาท	

กระบวนการผลิตมะไฟจีนเชื่อมแห้ง

1. เด็ดมะไฟจีนออกจากขั้วและล้างน้ำให้สะอาด บีบเม็ดทิ้ง
2. นำส่วนผสม เกลือป่น และน้ำตาลทราย กะละมังเคลือบ คลุกกับมะไฟจีน (บีบเม็ดทิ้ง) 3 กิโลกรัม คลุกพอประมาณให้ส่วนผสมเข้ากันประมาณ 3 นาที (การคลุกผลิตภัณฑ์ต้องสวมผ้ากันเปื้อน หมวก

คลุมผม ผ้าปิดปาก และสวมถุงมือทุกครั้ง ห้ามสวมประดับ) เกลือต้องไม่มีส่วนผสมของไอโอดีน ช่วยในการเก็บรักษาและทำให้สีของมะไฟเงินเชื่อมแห้งสวย (สีไม่คล้ำ)

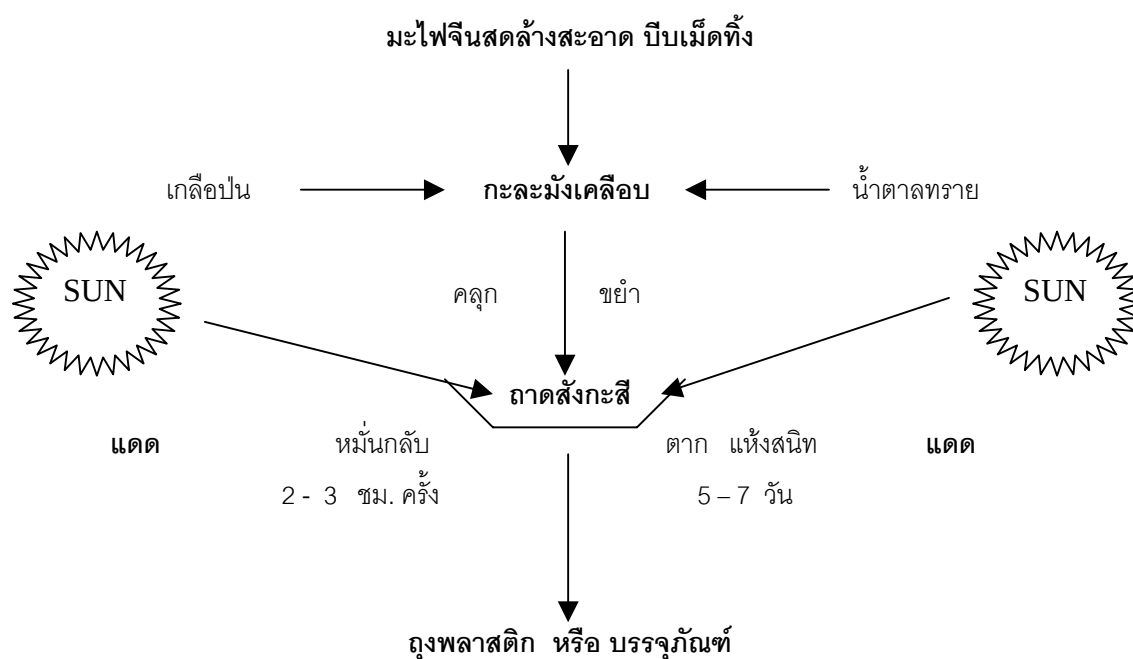
3. ใส่ถาดสังกะสี นำไปวางบนแผ่นเหล็กที่ รองพื้นด้วยผ้าพลาสติก นำตาข่ายคลุมเพื่อป้องกันผึ้ง แมลงวัน และฝุ่น

4. ตากแดดจัด ประมาณ 5 - 7 วัน ต้องหมั่นกลับทุก 2-3 ชั่วโมง บีบดูว่าไม่มีน้ำและแห้งสนิท น้ำตาลไม่เกาะเป็นก้อน แสดงว่าใช้ได้แล้ว

5. เก็บใส่ถุงพลาสติก เก็บในที่ร่ม ซึ่งมะไฟเงินเชื่อมแห้ง มีอายุการเก็บได้ 2 ปี

เทคนิคการผลิต อยู่ที่การคลุกส่วนผสมเพื่อให้เกลือและน้ำตาลละลายเป็นเนื้อเดียว และการตาก ต้องกลับบ่อย ๆ ทุกเย็นต้องเก็บห้ามทิ้งตากน้ำค้าง การเก็บต้องนำมะไฟเงินใส่ในกะละมังไว้ ตอนเช้าจึงจะนำไปตากในถาดสังกะสีใหม่ เป็นการกลับมะไฟเงินอีกครั้ง

รายละเอียดกระบวนการผลิตดังแผนภาพที่ 4.1



แผนภาพที่ 4.1 กระบวนการผลิตมะไฟเงินเชื่อมแห้ง

4.6.2 กรรมวิธีการผลิตมะไฟจินกวน

มีส่วนผสมต่างๆ และขั้นตอนการผลิต ดังนี้

ตารางที่ 4.11 มะไฟจินกวน

ส่วนผสม/วัตถุดิบ	อุปกรณ์ที่ใช้
1. มะไฟจินสุก หรือ มะไฟจินเชื่อมแห้ง 5 กก. 2. ผลไม้บางชนิดเปรี้ยวอมหวานสับละเอียด 1 ส่วน 3. น้ำตาลทราย 1 กก. น้ำตาลปี๊บ 3 ช้อนแกง 4. เกลือป่น 1 ถ้วยเล็ก หรือ 20 กรัม 5. แป้งแซ 1 กก.	1. ตราชั่งเล็ก ชั่ง วัตถุดิบและส่วนผสม 2. เครื่องปั่น 1 เครื่อง 3. หม้อต้ม (ถ้าเป็นมะไฟจินเชื่อมแห้ง) 4. กระทะทองเหลือง 1 ใบ 5. ผ้ากั้นเบื่อน หมวก ผ้าปิดปาก ถุงมือ 6. มีดสแตนเลส หน้าตรงและคม 7. ถุงพลาสติกใบใหญ่ ขวดแก้ว 8. กระดาษแก้ว 9. ถุงลวดลาย ลวดบิด 10. เครื่องซิลล์ 1 เครื่อง 11. เตาแก๊ส / เตาอังไต้ 12. โต๊ะไฟไมกา 1 ตัว
ปริมาณที่ผลิตได้ : 7 กิโลกรัม จำหน่าย กิโลกรัมละ 130 บาท	

กระบวนการผลิตมะไฟจินกวน

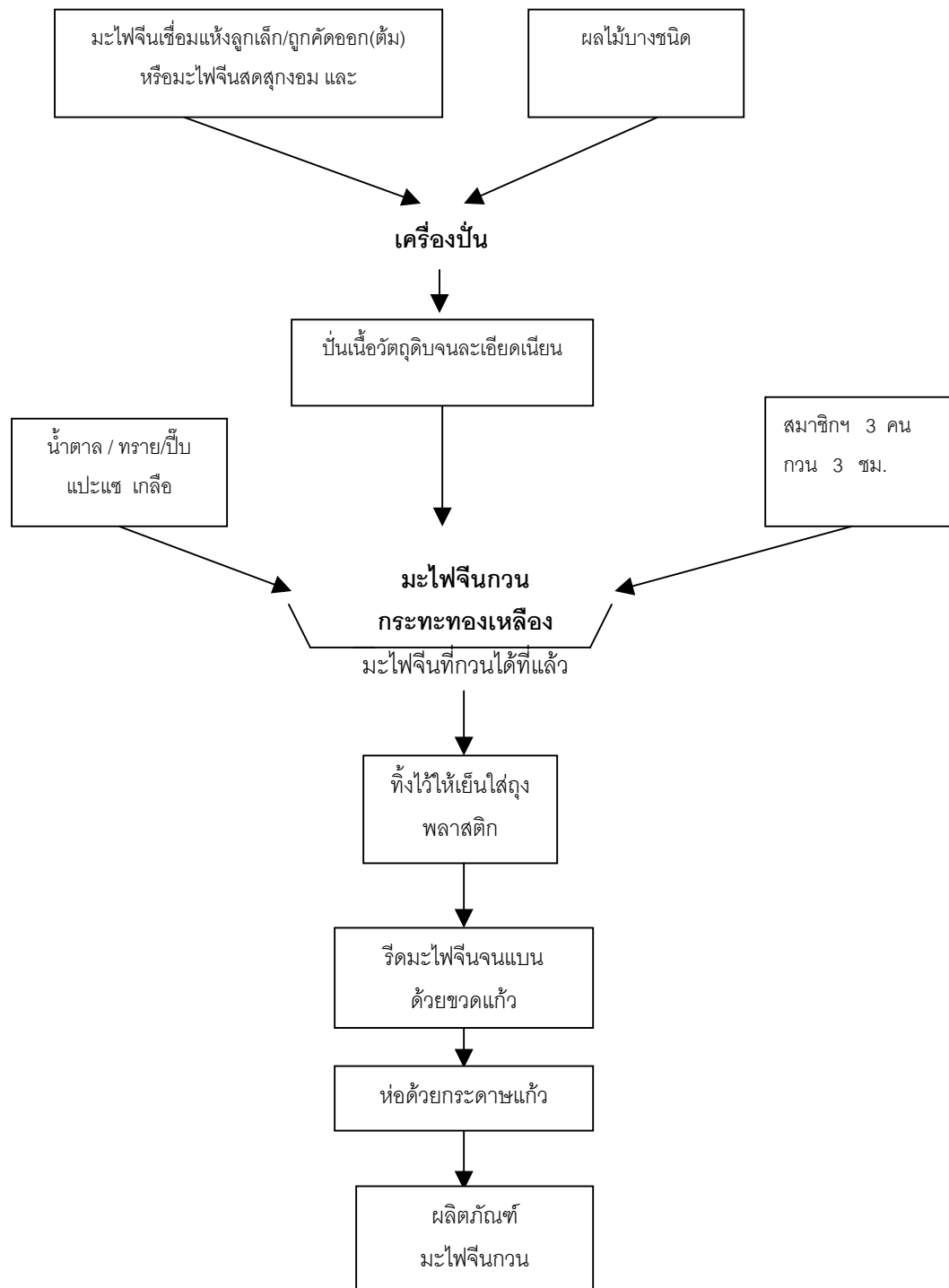
1. นำมะไฟจินสุกมาปั่นในเครื่องปั่นจนเนียน กรองเอาเนื้อมะไฟจิน หรือใช้มะไฟจินเชื่อมแห้งรุ่นที่คัดออกไม่ได้มาตรฐาน 5 กก. ใส่ในหม้อต้มใส่น้ำเล็กน้อยแล้วจึงนำมาปั่นให้ละเอียด โดยไม่ใช้น้ำผสมกับผลไม้รสเปรี้ยวบางชนิด ให้เข้ากันจนเนียน

2. นำมะไฟจินที่ปั่นแล้วผสมกับผลไม้บางชนิด เทลงในกระทะทองเหลืองซึ่งวางบนเตาแก๊ส ไฟปานกลาง (แต่ในการทำ กลุ่มค้นพบว่าถ้าทำบนเตาถ่านที่ลุกแดงจัดเคียวกวนไปเรื่อย ๆ จนถ่านในเตาหมด ไม่ต้องเติมถ่าน จะไม่มีปัญหาการกวนไม่ได้ที่)

3. กวนไปสักพักหนึ่ง เติมน้ำตาลทราย น้ำตาลปี๊บ เกลือป่น และกวนไปเรื่อย ๆ จึงเติมแป้งแซ กวนไปสักพัก จนเนื้อเนียนหอม ชิมรส ได้ที่กลมกล่อม และสังเกตจากเนื้อมะไฟจินไม่ไหลย้อยลงและเหนียวเกินไป

4. นำมะไฟจินที่กวน บรรจุในถุงพลาสติกใบใหญ่ และนำไปรีดที่โต๊ะไฟไมกาด้วยขวดแก้วให้เรียบเสมอกัน และตัดด้วยมีดคมหน้าตรงเป็นคำ ๆ บรรจุในกระดาษแก้ว ปิดผนึกด้วยเครื่องซิลล์

เทคนิคการผลิต การกวนใช้สมาชิกผู้ชำนาญ 3 คน เปลี่ยนกันกวน 1 กระทะเท่ากับ 3 ชั่วโมง ปรงรสใช้การชิม คนเดียว อย่าใส่แปะแซพร้อมกันกับเครื่องปรุงอื่นเพราะจะเหนียวมากเครื่องปรุงจะไม่เนียนเข้ากันเนื้อมะไฟดิบ เวลาค้นต้องระวังกันกระทะเพราะจะติดเหนียว



แผนภาพที่ 4.2 กระบวนการผลิตมะไฟจกวน

4.6.3 กรรมวิธีการผลิตน้ำมะไฟจีน

มีส่วนผสมต่างๆ และขั้นตอนการผลิต ดังนี้

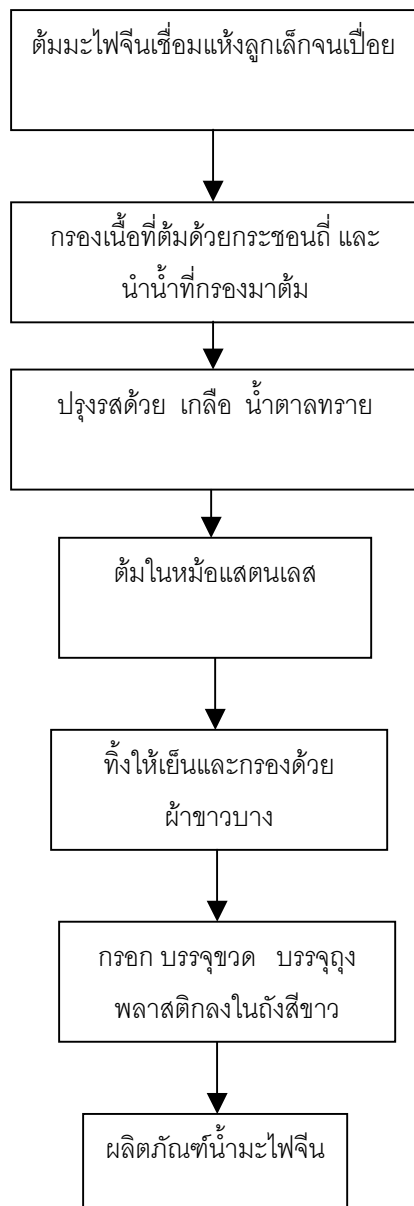
ตารางที่ 4.11 น้ำมะไฟจีน

ส่วนผสม/วัตถุดิบ	อุปกรณ์ที่ใช้
1. มะไฟจีนเชื่อมแห้งลูกเล็กที่คัดออก 1 กก. 2. น้ำสะอาด (น้ำดื่มถัง) 20 ลิตร 3. น้ำตาลทรายไม่ฟอกสี 2 กิโลกรัม 4. เกลือ 2 กรัม หรือ 1 ลูกเล็ก หรือ 1 ทัพพี	1. หม้อสแตนเลส เบอร์ 45 จำนวน 1 ใบ 2. ผ้าขาวบาง 1 ผืน 3. ทัพพีตักน้ำ 1 อัน 4. ขวดพลาสติกพร้อมดื่มน้ำ 1 แพค (150 ขวด) 5. ถังพลาสติกสีขาว 1 ใบ 6. ขวดพลาสติกใบใหญ่ 1 ใบ
ปริมาณการผลิต : 150 ขวดพร้อมดื่ม / 1 ถังพลาสติกสีขาว ขนาดกลาง	

กระบวนการผลิตน้ำมะไฟจีน

1. นำน้ำสะอาดประมาณ 20 ลิตร ใส่ในหม้อ สแตนเลสเบอร์ 45 ต้มให้เดือดจัด
2. นำมะไฟจีนเชื่อมแห้งลูกเล็ก หรือที่ถูกคัดเกรดไม่ได้มาตรฐาน จำนวน 1 กิโลกรัม ต้มในหม้อจนเนื้อเปื่อย นำมากรองด้วยกระชอนถี่ และนำไปต้มอีกครั้งเติมน้ำตาลทรายและเกลือพอประมาณ ชิมให้ได้ที่หวานชุ่มกลมกล่อมและมีกลิ่นหอมจัด
3. ทิ้งให้เย็นกรองด้วยผ้าขาวบาง
4. จากนั้นกรอกใส่ขวดพลาสติกพร้อมดื่มน้ำ 1 กิโลกรัม ใส่ได้ 150 ขวด เก็บได้ในตู้เย็น 7 วัน ถ้าบรรจุในขวดพลาสติกใบใหญ่และใส่ในถังสีขาว ส่วนมากจะมีคำสั่งซื้อเพื่อใช้ในงานต่าง ๆ ขายถังละ 300 บาท ส่วนการใส่ขวดแก้วต้องนั่งขวดและกรอกใส่โดยใช้กรวยกรอกน้ำ ปิดฝาปิดด้วยเครื่องอัดฝาจับอายุการเก็บรักษาในตู้เย็นได้ 2 เดือน

เทคนิคการผลิต ถ้าเป็นการจำหน่ายแก้ว หรือถังจะไม่นำมาปั่นกรองเอาเนื้อ เนื่องจากน้ำจะตกตะกอน เมื่อแช่เย็น ใช้วิธีเคี่ยวนาน ๆ ประมาณ 2 ชั่วโมง จนสีเข้ม มีเนื้อลอย



แผนภาพที่ 4.3 กระบวนการผลิตน้ำมะไฟ

จากกระบวนการผลิตทั้งหมดสามารถวิเคราะห์ความเสี่ยงต่อการปนเปื้อนของผลิตภัณฑ์ตามชนิดของผลิตภัณฑ์ ได้ ดังนี้

1. มะไฟเชื่อมแห้ง

การเชื่อมแห้ง ใช้เกลือไม่ผสมสารไอโอดีน เป็นสารถนอมอาหาร (preservative) และน้ำตาลทราย คลุก คั้นจนผสมเข้ากับเนื้อของมะไฟ นำไปตากแดดให้แห้งสนิท 5-7 วันจนน้ำในมะไฟแห้ง นอกจากนี้ มะไฟเชื่อมแห้งมี สรรพคุณเป็นสมุนไพร และคุณสมบัติป้องกันแมลง ทำให้เก็บรักษาได้นานถึง 2 ปี และ

จากการสอบถามกลุ่มพบว่า ยังไม่มีปัญหาการทำมะไฟจีนเชื่อมแห้ง เนื่องจากขั้นตอนการผลิตไม่ยุ่งยาก และกลุ่มมีการผลิตให้ถูกสุขลักษณะ โดยมีการสวมถุงมือ ผ้าปิดปาก ชุดกันเปื้อนและสวมหมวกคลุมผม

2. มะไฟจีนกวน

จากกระบวนการผลิต นำมะไฟจีนสดที่สุกงอม และขนาดไม่ได้มาตรฐาน นำมาปั่นจนละเอียด ถ้าเป็นมะไฟจีนเชื่อมแห้งนำมาต้มให้น้ำน้อยที่สุดและนำมาปั่นจนละเอียดเนียน และนำมาทวนใส่ส่วนผสมปรุงรส เกลือและน้ำตาล ใช้ระยะเวลาทวน 6 ชั่วโมง ส่วนในขั้นตอนการผลิต และบรรจุภัณฑ์ กลุ่มมีการสวมถุงมือ ผ้าปิดปาก ผ้ากันเปื้อนและสวมหมวกคลุมผม จากการสอบถาม กลุ่มจะผลิตมะไฟจีน ในช่วงหน้าเทศกาล มีการออกร้าน หรือมีคำสั่งซื้อ ในการผลิตช่วงแรกมีปัญหาการผลิต เนื่องจากผลิตภัณฑ์มะไฟจีนกวนที่ผลิตได้จะแข็ง รสชาติเข้มและมีกลิ่นฉุน ทำให้ตลาดจำกัดเฉพาะผู้ใหญ่ ผู้สูงอายุ ต่อมากลุ่มคิดค้นการผลิตขึ้นผสมผลไม้บางชนิด 1 ส่วน ทำให้รสชาติดีขึ้น และมีสรรพคุณ แก้โรคกระเพาะ ลดการบีบรัดตัวของลำไส้ ส่งผลให้มีตลาดเพิ่มขึ้นเป็นวัยรุ่น และ เด็ก

3. นํ้ามะไฟจีน

จากกระบวนการผลิต นำมะไฟจีนเชื่อมแห้งลูกเล็กที่สุด ต้มในน้ำกรองที่สะอาดจนเดือดจัด จนเปื่อย นำมาปั่น กรองน้ำและเคี่ยวประมาณ 3 ชั่วโมง ปรุงรสชาติไม่หวาน เนื่องจากมะไฟจีนเชื่อมแห้งมีรสชาติ หวานเค็ม ขั้นตอนการบรรจุภัณฑ์นั้น ใช้ผ้าขาวบางกรองลงในถุงพลาสติก หรือ ขวดพลาสติก ดังนั้นน้ำมะไฟจีนต้องเย็น และกระชอนก็ต้องสะอาด ถ้าบรรจุขวดต้องปิดผนึกด้วยเครื่องปิดให้สนิท (กลุ่มเคยได้รับการฝึกอบรมและทำจำหน่ายในเขตแก้ว ไม่เป็นที่นิยมของลูกค้า) ดังนั้นในกระบวนการผลิตต้องรอให้เย็น ซึ่งการบรรจุภัณฑ์อาจเกิดการปนเปื้อนของเชื้อจุลินทรีย์ได้ ส่วนประกอบการผลิตต้องสะอาด และปลอดภัย กลุ่มฯ จึงผลิตเฉพาะเมื่อมีคำสั่งซื้อจากลูกค้า เนื่องจากนํ้ามะไฟจีนยังไม่ได้มาตรฐาน อย.

4.7 พัฒนาการด้านเทคโนโลยีการผลิต

การพัฒนาด้านเทคโนโลยีการผลิตที่ผ่านมาของกลุ่ม มีการพัฒนาปรับปรุงด้านต่างๆ ดังนี้

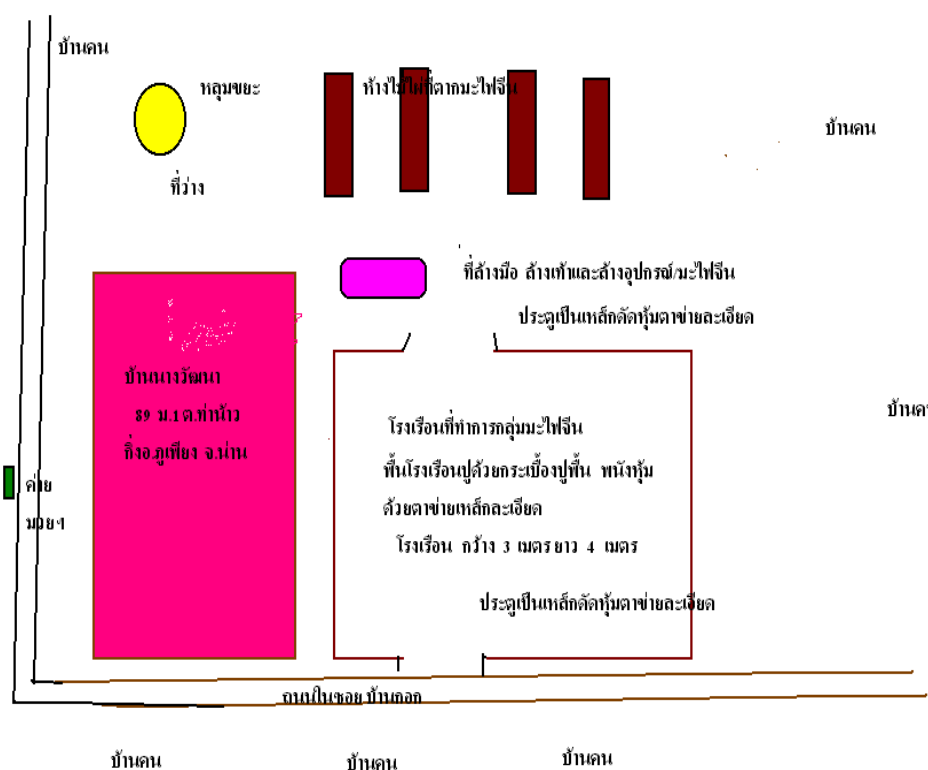
1. การปรับปรุงการบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย สะอาด และน่ารับประทาน โดยกลุ่มฯ ประสานงานกับสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดเชียงใหม่ ในการออกแบบผลิตภัณฑ์

2. การพัฒนาสูตรการผลิตของมะไฟจีนกวน โดยเพิ่มรสชาติให้กลมกล่อม(เผ็ด หวาน มัน) ซึ่งนางวัฒนา ศึกษาจากตำราอาหารคิดทำ “มะไฟจีนกวนสามรส” และ ศึกษาการทำนํ้ามะไฟจีนให้ได้มาตรฐาน อย. ของ สาธารณสุข กลุ่มฯ คิดจะทำประโยชน์จาก เม็ดมะไฟจีนที่ทิ้งปีหนึ่งหลายตัน โดยประสานกับ สำนักงานเกษตร ในการทำปุ๋ย และยาไล่แมลง

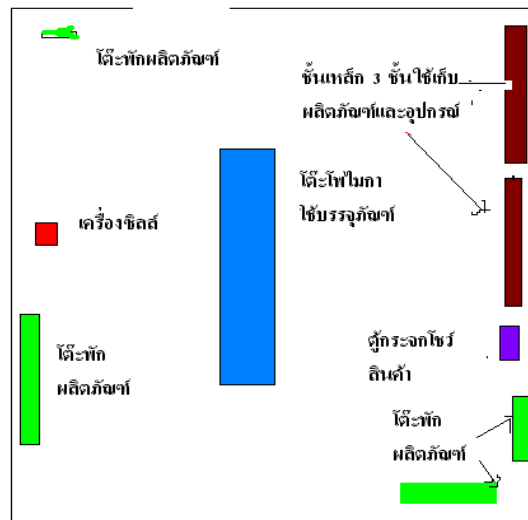
4.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

สถานที่ประกอบการของกลุ่มฯ อยู่ในพื้นที่ของบ้านนางวัฒนาซึ่งตั้งอยู่บ้านเลขที่ 89 หมู่ที่ 1 บ้านกอก ตำบลท่านาว กิ่งอำเภอภูเพียง จังหวัดน่าน ขนาดพื้นที่ 1 งาน เหตุผลที่สร้างโรงเรือนผลิตมะไฟจีนที่บ้านนางวัฒนา เนื่องจากเป็นสถานที่กลางหมู่บ้าน สมาชิกกลุ่มฯอาศัยอยู่ละแวกบ้านปฏิบัติงานได้สะดวก

ถ้ามีการผลิตหรือคำสั่งซื้อด่วนจะระดมกำลังการผลิตได้รวดเร็วตลอดเวลา ในบริเวณบ้านรอบบ้านนางวัฒนา เป็นพื้นที่ว่างเปล่า นางวัฒนาอาศัยอยู่ที่บ้านคนเดียวมีความพร้อมสูงสุดและมีความคล่องตัวในการทำงาน การสร้างโรงเรียนได้สร้างขึ้น เมื่อ ปี 2544 กลุ่มฯวางแผนโรงงานโดยสมาชิกกลุ่มฯและใช้งบประมาณของกลุ่ม ในการก่อสร้าง ซึ่งต้องการให้พื้นที่ในโรงเรียนมีพื้นที่ใช้สอยมากที่สุด เป็นโรงเรียนเปิดมีเฉพาะ เส้า 4 เส้า หลังคามุงกระเบื้อง พื้นซีเมนต์ ปี 2545 ได้รับเงินสนับสนุนจากกรมส่งเสริมการเกษตร 100,000 บาท จึงนำมาปรับปรุงโรงเรียน ปี 2545 กลุ่มฯได้รับความรู้ด้านการผลิตและโรงเรียนมาตรฐานจากสาธารณสุขจังหวัดน่าน จึงปรับปรุงอาคารโดยล้อมด้วยตะแกรงเหล็กและตาข่ายทั้งหมด ใช้เงินกลุ่มฯ 16,420 บาท ในปีนี้กลุ่มฯได้รับมาตรฐาน อย. ดังแผนภาพที่ 4.8



แผนภาพที่ 4.4 แผนผังสถานที่ผลิตและที่ใช้เป็นที่ทำงานกลุ่มมะไฟเงินบ้านกอก



แผนภาพที่ 4.5 การจัดวางอุปกรณ์ต่าง ๆ ภายในโรงงาน

4.9 การจัดการด้านสาธารณสุขและสุขภาพอนามัยของ

4.9.1 ด้านสถานที่

เนื่องจากการผลิตเป็นการผลิตในโรงเรียนที่อยู่ในบริเวณบ้าน และที่ทำกรกลุ่มตั้งอยู่ในกลางหมู่บ้าน จึงสนใจในเรื่องความสะดวกของสถานที่เป็นหลัก

สถานที่ทำการผลิต

สิ่งที่สังเกต	ข้อสังเกต
สถานที่ตั้ง	สถานที่ตั้งแวดล้อมด้วย บ้านเรือนที่ปลูกติดกันตั้งอยู่กลางหมู่บ้าน การคมนาคมสะดวก ด้านหลังบ้านติดกับสวนมะม่วง ในบ้านมีพื้นที่เป็นที่โล่งกว้าง ใช้ตากมะไฟจีนเชื้อมแห้ง โรงเรือนปลูกอยู่ในบริเวณบ้านนางวัฒนา
การจัดแผนผังภายใน สถานที่ทำการผลิต	เป็นโรงเรือนก่อปิดครึ่งหนึ่ง มีตะแกรงเหล็กและคลุมด้วยตาข่ายละเอียด สถานที่ล้างมือล้างเท้า เป็นก๊อกน้ำเตี้ย ด้านนอกอยู่หลังโรงเรือน พื้นเป็นดิน กลุ่มฯควรต้องก่อกั้นชะล้างเป็นปูนหรือก่อเป็นอ่างล้างเป็นสัดส่วน ด้านในโรงเรือนมีชั้นเหล็ก 3 ชั้น ใช้เก็บผลิตภัณฑ์หรือ สต็อกสินค้า อุปกรณ์ เครื่องปรุง ตู้กระจกสำหรับโชว์สินค้าและเก็บเอกสาร บัญชีต่างๆ เครื่องชั่งใช้ปิดผนึกปากถุงพลาสติกของบรรจุภัณฑ์ มีโต๊ะทำงานเป็นโต๊ะโม่ไม้เตี้ยตั้งอยู่กลางโรงเรือนใช้ในการผลิตและบรรจุภัณฑ์ และมีโต๊ะเหล็กพับสำหรับวางพักผลิตภัณฑ์ด้านขวาโรงเรือนเป็นผลิตภัณฑ์ที่รอการบรรจุภัณฑ์ โต๊ะพักผลิตภัณฑ์ด้านซ้ายโรงเรือนเป็นผลิตภัณฑ์ที่รอการส่งขาย มีมากจะใส่กล่องพลาสติกมีฝาปิดมิดชิด จะนำส่งเดือนละ 4 - 6 ครั้ง ไม่ค้าง สต็อกไว้นาน

สิ่งที่สังเกต	ข้อสังเกต
	อยู่ด้านหน้าและหลังของโรงเรียน บริเวณรอบบ้านที่เป็นพื้นดิน กรณีฝนตกจะขึ้นและ ต้องเข้าทางด้านหน้าโรงเรียนเนื่องจากเป็นพื้นปูน เทพื้นด้านหน้า มีที่นั่ง เก้าอี้สนามสำหรับต้อนรับผู้มาเยือน และมุงด้วยตาข่ายกันแดด เลี้ยงไว้ 1 ตัว ทำให้ไม่มีใครล้า่นงจึงนั่งภายในตัวโรงเรียน ประตุควรเปลี่ยนหรือทำอีกชั้นหนึ่งเป็นประตุมั่งลวด
ความสามารถในการป้องกันแมลงและสัตว์พาหะนำเชื้อต่าง ๆ	ตัวโรงเรียนประตุมุงตาข่ายละเหยียด จึงป้องกันแมลงได้ดี ผลัดภักษมะไฟจิ้นมีกลิ่นและคุณสมบัติเฉพาะที่ขับไล่แมลง ฉะนั้น มด แมลงสาปและจิ้งจกจะไม่เข้าใกล้ และผลัดภักษจะบรรจุพลาสติกลงใหญ่มัดปากถุงมิดชิด เก็บไว้บนชั้นเก็บของ
การทำความสะอาด	ทำความสะอาดโดยการกวาดเช็ดถูเป็นประจำ เนื่องจากอยู่บริเวณบ้านนางวัฒนา และ ถูพื้นด้วยน้ำยาฆ่าเชื้อโรค ทุก 7 วัน

4.9.2 ด้านอุปกรณ์ และ บรรจุภัณฑ์

เป็นอุปกรณ์ที่ไม่เปราะบางและมีอายุในการใช้งาน เกิน 5 ปี มีชั้นเก็บของเป็นสัดส่วนสะดวกในการใช้งาน ถ้าเป็นบรรจุภัณฑ์ที่เป็นกล่องรูปทรงต่าง ๆ นำใส่กล่องพลาสติกใหญ่ เขียนชื่อติดไว้เก็บชั้นล่างสุดของชั้นเก็บของ ถ้ามีมากจะนำไปเก็บไว้ในบ้านนางวัฒนา

การทำความสะอาด

1. อุปกรณ์เป็นอุปกรณ์ไม่มีรูปทรงซับซ้อน และมีขนาดพอประมาณ ยกไปมาสะดวก ทำความสะอาดได้ง่ายด้วยน้ำยาล้างจานและนำไปตากแดด
2. บรรจุภัณฑ์เป็นกล่องหรือขวดพลาสติกสำเร็จรูปใช้แล้วทิ้ง

ด้านการป้องกันผลัดภักษ

การแต่งกายผู้ผลิตจะสวมถุงมือยาง ผ้ากันเปื้อน ผ้าปิดปากและหมวกคลุมผม และเมื่อผลิตเป็นผลัดภักษกลุ่มๆ จะปิดผนึกปากถุงด้วยเครื่องซีล หรือ ใส่กล่องบรรจุภัณฑ์ปิดด้วยเทปใสโดยรอบกล่อง ส่วนผลัดภักษที่ไม่ได้บรรจุภัณฑ์เก็บในถุงพลาสติกไว้บนชั้นเก็บของ

ลักษณะการทำงานของแรงงาน

เป็นการทำงานบนโต๊ะไฟไมกาซึ่ง ไปด้วยผ้าพลาสติกผืนใหญ่ ทั้ง การบีบเม็ดมะไฟจิ้นและบรรจุภัณฑ์ โดยมี ชั้นเหล็ก 3 ชั้น วางอยู่ข้างในโรงเรียนเป็นที่เก็บ วัสดุดิบ ส่วนผสม อุปกรณ์การผลิตและกล่องบรรจุภัณฑ์แบบต่าง ๆ และมีเครื่องจักร 1 เครื่อง คือ เครื่องซีล ที่ปิดผนึกบรรจุภัณฑ์วางไว้ด้านซ้ายในโรงเรียนใกล้โต๊ะที่บรรจุภัณฑ์ สามารถทำงานได้ต่อเนื่องเพราะได้จัดเก็บอุปกรณ์ให้ทำงานได้สะดวก ก่อนการปฏิบัติงาน สมาชิกกลุ่มๆ จะมีที่ล้างมือและเท้า ข้างประตูหลังโรงเรียน ในการผลิตสมาชิกที่ ทำงานจะแต่งกาย ใส่ผ้ากันเปื้อน สวมหมวกคลุมผมและสวมถุงมือยาง ถ้าทำงานนอกโรงเรียน เช่น ล้างมะไฟจิ้น ตากมะไฟจิ้น จะสวมรองเท้าบูต

4.10 การจัดการของเสีย

ของเสียที่ได้จากการผลิต ได้แก่ เม็ดมะไฟจีนที่บีบเม็ดยัง น้ำทิ้งจากการล้างมะไฟจีน อุปกรณ์และ การทำสะอาดต่าง ๆ มีรายละเอียดการจัดการ ดังนี้

ตารางที่ 4.12 การจัดการของเสีย/มลภาวะที่เกิดจากกระบวนการผลิต

ผลิตภัณฑ์	ชนิดของเสีย	ปริมาณของเสีย	สาเหตุที่เกิดของเสีย	การจัดการ		ปัญหา
				วิธีการ	ค่าใช้จ่าย	
มะไฟจีน	เม็ดยะไฟจีน	2 ตัน	บีบเม็ดยอกเอาเฉพาะเปลือกกับเนื้อ	ทิ้งในหลุมขยะและใส่ถุงทิ้งถังขยะ	เดือนละ 30 บาท	มีปริมาณมากและยังไม่ได้นำใช้ประโยชน์
น้ำ	น้ำทิ้งต่าง ๆ	50 ลิตร	ล้างอุปกรณ์ล้างวัตถุดิบน้ำใช้ต่าง ๆ	มีร่องระบายน้ำ	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

4.11 ปัญหาด้านการผลิตและความต้องการช่วยเหลือ

ปัญหา	ผลิตภัณฑ์	วิธีการแก้ไข	ความช่วยเหลือที่ต้องการ
1. ผลผลิตมะไฟจีนมีจำนวนมาก	มะไฟจีนสด	ใช้แรงงานทั้งกลางวัน กลางคืน	- เครื่องจักร บีบเมล็ด
2. สีของมะไฟจีนเปลี่ยน	มะไฟจีนเชื่อมแห้ง	เก็บในที่ร่ม	-กระบวนการผลิต ที่ทำให้สีผลิตภัณฑ์สีใสสวย
3. การบรรจุภัณฑ์ยังไม่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของตลาด	มะไฟจีนกวน/เชื่อมแห้ง/น้ำมะไฟจีน	- ศึกษาจากสื่อต่าง ๆ - ศึกษาจากภูมิปัญญาพื้นบ้าน	- เทคนิคการออกแบบบรรจุภัณฑ์
4. ช่วงว่างงานของสมาชิก	- ใบ/เม็ดยะไฟจีน	- การผลิตแบบภูมิปัญญาดั้งเดิม	- การวิจัยเพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์
5. ผลิตภัณฑ์ดั้งเดิมไม่มีการพัฒนา	- มะไฟจีนเชื่อมแห้ง - มะไฟจีนกวน - น้ำมะไฟจีน	- จะผลิตเฉพาะที่มีคำสั่งซื้อหรืองานเทศกาลระยะสั้น ๆ	- การผลิต รสชาติแปลกใหม่ ผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย
6. ผลิตภัณฑ์ยังไม่ได้มาตรฐาน อย.	- น้ำมะไฟจีน		- ความรู้ กระบวนการผลิตที่ถูกต้อง ให้ได้มาตรฐาน อย.

ที่มา: จากการสำรวจ

บทที่ 5

การตลาด

5.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

5.1.1 การบริหารการตลาด

ประธานและคณะกรรมการ เป็นผู้รับผิดชอบหน้าที่บริหารการตลาดร่วมกัน โดยนางวัฒนา (ประธานกลุ่ม) เป็นผู้ประสานงานกับร้านค้าปลีกขายประจำ ส่วนการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้น ประธานกลุ่ม เลขานุการ และกรรมการฝ่ายการตลาดและประชาสัมพันธ์ ร่วมกันตรวจสอบการส่งมอบและขนส่งผลิตภัณฑ์

5.1.2 การวางแผนการตลาด

การวางแผนการตลาดของกลุ่ม เน้นการวางแผน 3 ลักษณะ คือ

- 1) ขายส่ง มีลูกค้ามาซื้อ ณ ที่ทำการกลุ่ม หรือส่งสินค้าทางไปรษณีย์ กลุ่มฯส่งทางพัสดุภัณฑ์ เก็บเงินปลายทาง
- 2) ขายปลีก กลุ่มฯนำไปจำหน่ายเอง ในงานแสดงสินค้าต่างๆ หรือเมื่อมีการจัดกระเช้าของฝากจากเมื่อนาน
- 3) ฝากขาย นางวัฒนา นำมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ที่บรรจุภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆนำไปฝากจำหน่ายในร้านค้า สถานที่ท่องเที่ยว ที่ทำการไปรษณีย์ ร้านค้าที่ต่างๆในราคาขายส่ง และไปติดตามเดือนละ 2 ครั้ง

5.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ก่อนการจัดตั้งกลุ่มแปรรูปมะไฟจีนบ้านกอก นางวัฒนา ได้ให้ความรู้เผยแพร่การแปรรูปมะไฟจีนเชื่อมแห้งแก่ชาวบ้านกอก และโดยใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น ซึ่งผลิตภัณฑ์ช่วงนั้นยังไม่ได้มีการยอมรับจากลูกค้า

ปี 2538-2542 ได้รับความรู้เพิ่มพูนทักษะการแปรรูปมะไฟจีน จากสำนักงานเกษตรกิ่งอำเภอภูเพียง หลังจากจัดตั้งกลุ่มแปรรูปมะไฟจีนบ้านกอก ได้เริ่มผลิตผลิตภัณฑ์มะไฟจีนเชื่อมแห้งเพียงอย่างเดียว บรรจุในถุงพลาสติกจำหน่ายเป็นกิโลกรัม

ปี 2543 กลุ่มฯได้รับความรู้จากการศึกษาดูงาน และวิธีทัศน์เพื่อการศึกษาการแปรรูปอาหารของการศึกษานอกโรงเรียนจังหวัดน่าน มีแนวความคิดที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์จึงนำความรู้มาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ใหม่ 2 ชนิด คือ มะไฟจีนกวนและน้ำมะไฟจีน นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์มะไฟจีนเชื่อมแห้งจากบรรจุถุงพลาสติกเป็นบรรจุในกล่องพลาสติกแบ่งจำหน่าย ในรูปทรงต่าง ๆ

ปี 2545 ผลิตภัณฑ์ได้รับมาตรฐาน อย.

ปี 2546 ได้รับการคัดสรรสุดยอด หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 4 ดาว

ปี 2547 ได้รับการอบรม ด้านการตลาด ด้านการบรรจุภัณฑ์ จากคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มีความคิดที่พัฒนาบรรจุภัณฑ์มาตรฐานสากล และประสานงานกับศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมจังหวัดเชียงใหม่ด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ปีนี้ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ 3 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ มะไฟจีนผงขงพร้อมดื่ม แชมพูสมุนไพรมะไฟจีน และสบู่สมุนไพรมะไฟจีน

สาเหตุการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

1. ผลิตภัณฑ์มะไฟจีนกวนและน้ำมะไฟจีน การแก้ไขปัญหามะไฟจีนสดที่คัดลูกใหญ่ใช้แปรรูปมะไฟจีนเชื่อมแห้งแล้วคงเหลือ มะไฟจีนสดลูกเล็กเป็นจำนวนมากไม่สามารถจะทำมะไฟจีนเชื่อมแห้ง และจำหน่ายได้
2. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์จากใส่ถุงจำหน่ายเป็นกิโลกรัม ถูกพ่อค้ากดราคาเนื่องจากไม่สามารถแบ่งจำหน่ายและบรรจุภัณฑ์ไม่ดึงดูดใจลูกค้า การฝากขายต้องใช้พื้นที่วางขายมาก ทำให้ไม่สะดวกในการรับฝากขายกับผู้รับฝากจำหน่าย
3. ได้แนวความคิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากการศึกษาดูงาน การศึกษาหาความรู้ด้วยตนเองและนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์
4. การพัฒนาบรรจุภัณฑ์มาตรฐาน เพื่อการคัดสรรสุดยอด หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์
5. ได้รับความรู้จากการเพิ่มพูนทักษะและพัฒนาศักยภาพการผลิต การตลาด และการบรรจุภัณฑ์ การวิจัยปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มฯ เรียนรู้การวิเคราะห์และปัญหาที่พัฒนาศักยภาพกลุ่มและคณะกรรมการบริหาร

ตารางที่ 5.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	รูปแบบ		วิธีการพัฒนา	สาเหตุที่ต้องพัฒนา	ผลการพัฒนา	ปัญหาในการพัฒนา	ช่วงเวลาปรับผลิตภัณฑ์ (ปี พ.ศ.)
	เดิม	ใหม่					
1. มะไฟจีนเชื่อมแห้ง	ถุง	กล่อง	ทดลองขาย	ถูกกดราคา	มีกำไรเพิ่มขึ้น	บรรจุภัณฑ์ไม่สวยงาม	2543
2. มะไฟจีนกวน	เชื่อมแห้ง/ลูกเล็ก	กวน	กวนจากที่คัดออก/เหลือ	ราคาตก/และต้องทิ้ง	ผลิตภัณฑ์ใหม่	บางปีจะมีวัตถุดิบน้อย	2543
3. น้ำมะไฟจีน	เชื่อมแห้งลูกเล็ก	ดื่ม	คัดออก/สดและ	ราคาตก ไม่มีผลิตภัณฑ์ใหม่	ผลิตภัณฑ์ใหม่	ไม่ได้มาตรฐานอย.	2543

ที่มา : จากการสัมภาษณ์

การตลาดของผลิตภัณฑ์ใหม่ กลุ่มนำเข้าผลิตภัณฑ์ใหม่ 2 ชนิด คือ มะไฟจีนกวนและน้ำมะไฟจีน ใช้กลยุทธ์นำไปจำหน่ายคู่กับมะไฟจีนเชื่อมแห้ง โดยใช้วิธีทดลองให้ชิมและแถมให้ไปทดลองชิม มีการประชาสัมพันธ์โดยใช้ แผ่นพับและการประชาสัมพันธ์เชิญชวน นำข้อเสนอแนะจากลูกค้ามาปรับปรุงแก้ไขให้ผลิตภัณฑ์ดีขึ้น

5.3 ช่องทางการจำหน่าย

การจำหน่าย มะไฟจีนเชื่อมแห้ง มะไฟจีนกวนและน้ำมะไฟจีน นางวัฒนาเป็นผู้ตลาดโดยเป็นการฝากขาย ส่วนใหญ่การจัดจำหน่ายเป็นราคาขายส่ง และไปตรวจเช็คสินค้าทุก 2 เดือน เป็นร้านประจำจำนวน 18 ร้าน และมีลูกค้าขายส่งซื้อครั้งละมาก ๆ เช่น ลูกค้าส่งเพื่อไปฝากญาติต่างประเทศ (จีน) ส่งเพื่อนำไปขายย่านเยาวราช และ บริษัทพลังบุญ (กทม.) ของพันตรีจำลอง ศรีเมือง สั่งครั้งละ 300 - 400 กิโลกรัม เป็นต้น ซึ่งมีปริมาณการสั่งซื้อไม่แน่นอน และการออกร้านตามสถานที่ต่างๆ ของส่วนราชการ เช่น สำนักงานพัฒนาชุมชน สำนักงานพาณิชย์จังหวัด การศึกษานอกโรงเรียน เป็นต้น สามารถแบ่งช่องทางการจัดจำหน่ายได้ ดังนี้

ช่องทางการจำหน่ายที่ 1

ร้านค้าฝากขายประจำ เป็นการฝากขายในราคาขายส่ง ซึ่งเป็นร้านประจำและตรวจจำนวนสินค้า 2 ครั้งต่อเดือน แต่ให้เครดิตแก่ร้านที่ไปขายฝาก 2 เดือน ร้านประจำที่กลุ่มฝากขายได้แก่

ร้านน้ำหอม กลุ่มฝากขายมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ไปฝากขาย โดยมีการบรรจุภัณฑ์หลายรูปแบบ โดยสั่งซื้อสินค้า 2 ครั้ง/เดือน ปี 2546 มียอดคำสั่งซื้อ 4,890 บาท

ร้านคุณหลวง กลุ่มฝากขายมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน บรรจุภัณฑ์รูปแบบต่างๆ ไปตรวจเช็คสินค้าเดือนละ 2 ครั้ง ร้านนี้มียอดจำหน่ายในปี 2546 เป็นเงิน 3,570 บาท

กลุ่มแม่บ้านหัวนา เป็นร้านศูนย์สาธิตการตลาด กลุ่มนำมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวนไปฝากจำหน่าย ตรวจเช็คสินค้า 2 เดือนครั้ง ร้านนี้มียอดจำหน่ายปี 2546 เป็นเงิน 1,490 บาท

ร้านจันทร์ฉาย กลุ่มฝากขายมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ตรวจเช็คสินค้าทุก 2 เดือนครั้ง ยอดจำหน่ายปี 2546 เป็นเงิน 2,330 บาท

ร้านแหลมสุณี กลุ่มฝากขายมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ตรวจเช็คสินค้าเดือนละ 5 ครั้ง ยอดจำหน่าย ปี 2546 เป็นเงิน 7,140 บาท

ร้านบ้านใหม่จำไย กลุ่มฝากขายมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ตรวจเช็คสินค้า 2 เดือนครั้ง ยอดจำหน่าย ปี 2546 เป็นเงิน 3,000 บาท

ร้านจินดาบุติก กลุ่มฝากขายมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ตรวจเช็คสินค้า 2 เดือนครั้ง ยอดจำหน่าย ปี 2546 เป็นเงิน 1,820 บาท

ที่ทำการไปรษณีย์ สาขาน่าน กลุ่มฝากขายมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ตรวจเช็คสินค้า 2 เดือนครั้ง ยอดจำหน่าย ปี 2546 เป็นเงิน 6,680 บาท

ร้านจางตระกูล กลุ่มฝากขายมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ตรวจเช็คสินค้า 9 ครั้ง ต่อปี ยอดจำหน่าย ปี 2546 เป็นเงิน 13,940 บาท

ร้านของฝากเมืองน่าน กลุ่มฝากขายมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ตรวจเช็คสินค้า 2 เดือนครั้ง ยอดจำหน่าย ปี 2546 เป็นเงิน 1,930 บาท

สุภิสรา ผ้าไหม กลุ่มฝากขายมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ตรวจเช็คสินค้า 2 เดือนครั้ง ยอดจำหน่าย ปี 2546 เป็นเงิน 5,100 บาท

เวียงสาพาราไดซ์ รีสอร์ท กลุ่มฝากขายมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ตรวจเช็คสินค้า 4 เดือนครั้ง ยอดจำหน่าย ปี 2546 เป็นเงิน 1,160 บาท

ร้านน่านสมนึก กลุ่มฝากขายมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ตรวจเช็คสินค้า 2 เดือนครั้ง ยอดจำหน่าย ปี 2546 เป็นเงิน 13,220 บาท

ศูนย์เครื่องเงินชมพูพุดา กลุ่มฝากขายมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ตรวจเช็คสินค้า 2 เดือนครั้ง ยอดจำหน่าย ปี 2546 เป็นเงิน 12,397 บาท

ร้านบุญแช่แห้ง กลุ่มฝากขายมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ตรวจเช็คสินค้า 4 ครั้ง ต่อเดือน ยอดจำหน่าย ปี 2546 เป็นเงิน 6,770 บาท

ศูนย์ท่องเที่ยว เทศบาลเมืองน่าน กลุ่มฝากขายมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ฝากขาย ตรวจเช็คสินค้า 2 เดือนครั้ง ยอดจำหน่าย ปี 2546 เป็นเงิน 1,128 บาท.

โลตัส น่าน เป็นสถานที่ฝากขายแห่งใหม่ ปี 2547 ที่นำไปจำหน่ายคือ มะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน

ร้านก๋วยเตี๋ยว ผิน ผิน เป็นสถานที่ฝากขายแห่งใหม่ ปี 2547 ที่นำไปจำหน่ายคือ มะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน

ร้านน้ำหวาน เป็นสถานที่ฝากขายแห่งใหม่ ปี 2547 ที่นำไปจำหน่ายคือ มะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน

ห้างสรรพสินค้าราไฮเปอร์มาร์ท เป็นสถานที่ฝากขายแห่งใหม่ ปี 2547 ที่นำไปจำหน่ายคือ มะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน

ช่องทางการจำหน่ายที่ 2 มีการจำหน่ายครั้งคราวให้ลูกค้าจร หรือ การออกร้านงานเทศกาลต่างๆ โดยมีส่วนราชการประสานงานให้ไปจำหน่าย เช่น งานของดีเมืองน่าน งาน OTOP CITY เมืองทองธานี งานกาชาด งานสืบสานวัฒนธรรมล้านนา ซึ่ง กลุ่มฯ ได้ประชุมจัดหาตัวแทนผู้จำหน่ายทุกครั้ง ปี 2546 มียอดขายเงินสด 366,603 บาท

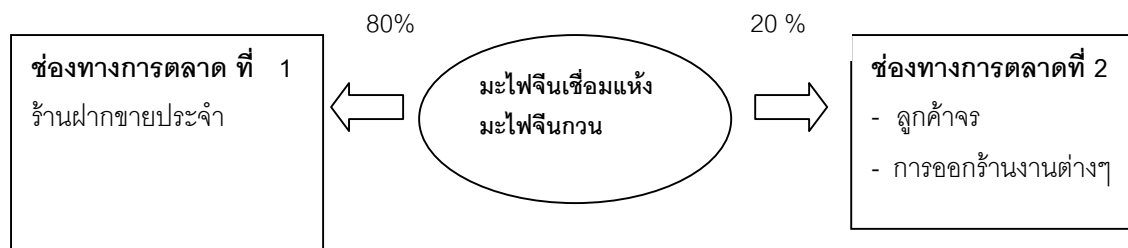
การฝากร้านประจำ สินค้าจะหมุนเวียนกันไป บางร้านมีสินค้าต่อเนื่อง บางร้านมีสินค้าคงเหลือ กลุ่มฯ ตรวจสอบทุก 2 เดือน และถ้าสินค้าบรรจุภัณฑ์ชำรุดก็จะเปลี่ยนใหม่ให้ เนื่องจากนำไปทำมะไฟจีนกวนและ น้ำมะไฟจีนได้ ในปี 2547 กลุ่มฯ ได้ประเมินศักยภาพของร้านฝากขายประจำ เพื่อลดปริมาณสินค้าฝากขาย หรือเพิ่มสินค้าในบางร้าน เนื่องจากมีร้านค้าติดต่อให้กลุ่มฯ นำสินค้าไปฝากขาย เช่น ห้างสรรพสินค้าโลตัส

น่าน ห้างสรรพสินค้าราไฮเปอร์มาร์ท ร้านก๋วยเตี๋ยวผิมน ผิมน และร้านน้ำหวาน ซึ่งเป็นสถานที่ฝากขายแห่งใหม่ ปี 2547 ที่นำไปจำหน่ายคือ มะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ส่วนน้ำมะไฟจีนผลิตจำหน่ายเฉพาะการออกร้านงานต่าง ๆ ซึ่งจำหน่ายได้ง่ายและเร็วกว่ามะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ตัวอย่างเช่น งานออกร้านเมืองทองธานี จังหวัดปทุมธานี ปี 2546 มะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน ยอดขาย 2,000 บาท น้ำมะไฟจีน 10,000 บาท รายละเอียดยอดการจำหน่ายดังตารางที่ 5.3

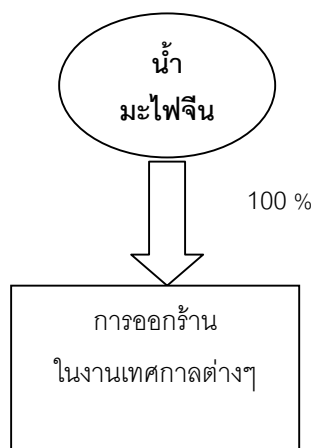
ตารางที่ 5.2 ยอดการจำหน่าย ช่องทางการตลาดที่ 1 ร้านฝากขายประจำ

ชื่อร้านฝากขายประจำ	จำนวนครั้ง การส่งสินค้า (ครั้ง /เดือน)	ยอดจำหน่ายปี 2546 (บาท)	การจำหน่ายคิดเป็นร้อยละ ของยอดขายทั้งหมด ปี 2546
ร้านน้ำหอม	2	4,890	6.73
ร้านคุณหลวง	2	3,570	4.92
แม่บ้านหัวนา	1	1,490	2.05
ร้านจันทร์ฉาย	2	2,330	3.21
ร้านแหลมสุณี	5	7,140	9.83
ร้านบ้านใหม่จำไฮ	2	3,000	4.13
ร้านจินดาบุติก	2	1,820	2.51
ที่ทำการโปรเซสีย่าน	2	6,680	9.20
ร้านของฝากเมืองน่าน	2	1,930	2.66
ร้านศุภิสราผ้าไหม	2	5,100	7.02
เวียงสา พาราไดซ์รีสอร์ท	4	1,160	1.60
ร้านน่านสมนึก	2	13,220	18.20
ศูนย์เครื่องเงินชมพุกา	2	12,397	17.07
ร้านบุญแซ่แห้ง	4	6,770	9.32
ศูนย์ท่องเที่ยวเทศบาลเมือง น่าน	2	1,128	1.55
รวม		72,625	100.00

ที่มา: จากการการจดบันทึก ใบส่งของและใบเสร็จรับเงินกลุ่มฯ ปี 2546



แผนภาพที่ 5.1 ช่องทางการจำหน่ายมะไฟจีนเชื่อมแห้งและมะไฟจีนกวน



แผนภาพที่ 5.2 ช่องทางการจำหน่ายน้ำมะไฟจีน

5.4 ราคาและการตั้งราคา

เนื่องจากกลุ่มฯ เป็นผู้นำด้านการตลาดมะไฟจีนในพื้นที่ จึงสามารถกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯโดยพิจารณาจาก ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรงงาน และบวกกำไรร้อยละ 20 ลูกค้ำส่วนใหญ่นิยมซื้อสินค้าเป็นลักษณะ ซื้อมีปลีก เป็นกล่องในบรรจุภัณฑ์รูปทรงต่างๆ เช่น มะไฟจีนเชื่อมแห้งบรรจุ 200 กรัม ราคาส่ง 40 บาท ราคาขายปลีก 50 บาท เป็นต้น แต่ก็มีลูกค้ำที่ซื้อไปปริมาณมาก ๆ เป็นกิโลกรัม มะไฟจีนเชื่อมแห้ง กิโลกรัมละ 150 บาท และมะไฟจีนกวนกิโลกรัมละ 130 บาท ส่วนน้ำมะไฟจีน ลูกค้ำส่วนมากจะสั่งซื้อเป็นถังๆ ละ 300 บาท เมื่อกลุ่มฯไปจำหน่ายที่งานแสดงสินค้า บรรจุขวด 1 ถังได้ 1 แพคเกจพลาสติกพร้อมดื่ม มี 150 ขวดจำหน่ายขวดละ 5 บาท ถ้าขายส่งจำหน่ายขวดละ 3 บาท (ตารางที่ 5.3 – 5.4)

ตารางที่ 5.3 การตั้งราคาของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	มูลค่าต้นทุนการผลิต				ค่าใช้จ่าย อื่นๆ (บาท)	บวก กำไร (บาท)	ราคาขาย (บาท)
	วัตถุดิบ (บาท)	ส่วนผสม (บาท)	บรรจุ ภัณฑ์	ค่าแรง (บาท)			
มะไฟจีน เชื่อมแห้ง	60	16	10	35	0	20%	150
มะไฟจีน กวน	70	30.50	95	315	12.40	10%	ได้ 7 กก. กก.ละ 130 บ.
น้ำมะไฟจีน	120	41 (เครื่องปรุง และน้ำ)	10	35	7.40	10 % (ลิตรละ 2 บ.)	300 (ปริมาณ 20 ลิตร)

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 5.4 ราคาผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	วิธีกำหนดราคา	ปริมาตรสุทธิ	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	
			ราคาส่ง	ราคาปลีก
มะไฟจีนเชื่อมแห้ง	-บวกราคาตามน้ำหนักของผลผลิต	1 กิโลกรัม	150	170
มะไฟจีนกวน	ค่าส่วนผสม ค่าบรรจุภัณฑ์	1 กิโลกรัม	130	150
น้ำมะไฟจีน	ค่าแรงการผลิตและ ค่าน้ำ ค่าไฟ ขายส่งจะ บวกกำไร 20% ถ้าขายปลีกรวมค่าใช้จ่ายค่าขนส่ง ค่า แรงคนจำหน่าย อีก 15% และบวก กำไรรวมเป็น 35%	1 ถัง (20ลิตร)	300 3	- 4
		1 ขวด (พร้อม ดื่ม)		
		1 กระบอกฯ	-	5

ที่มา : จากการสำรวจ

ราคาจำหน่ายในปัจจุบันได้เปลี่ยนแปลงเพิ่มสูงขึ้นกว่าราคาในอดีต โดย ช่วงปี 2538 - 2541 ราคาขายส่งมะไฟจีนเชื่อมแห้งกิโลกรัมละ 100 บาท และขายปลีกราคากิโลกรัมละ 120 บาท ปี 2542 ปรับราคาขายส่งขึ้นเป็นราคากิโลกรัมละ 120 บาท และราคาขายปลีกกิโลกรัมละ 140 บาท ปี 2543 ถึงปัจจุบัน ราคาขายส่งกิโลกรัมละ 150 บาท ราคาขายปลีกกิโลกรัมละ 170 บาท นอกจากนั้นกลุ่มฯ ยังมีการบรรจุในกล่องพลาสติก โดยบรรจุได้ 6 กล่อง ต่อ 1 กิโลกรัม โดยขายกล่องละ 35 บาท ทำให้กลุ่มฯสามารถจำหน่ายได้ราคาสูงขึ้นกิโลกรัมละ 210 บาท อย่างไรก็ตามเมื่อหักค่ากล่อง ๆ ละ 1.50 บาท ซึ่งทำให้กำไรเพิ่มขึ้นจากเดิม 51 บาท สาเหตุที่กลุ่มฯปรับราคาผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นเนื่องจากราคาค่าต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้น

ตารางที่ 5.6 เปรียบเทียบราคामูลภัณฑ์ในอดีตและปัจจุบัน

ชื่อผลิตภัณฑ์	ราคาในอดีต ปี 2538- 2541		ราคาในอดีต ปี 2542		ราคาในปัจจุบัน ปรับ ตั้งแต่ ปี 2543		หมายเหตุ
	ราคา ส่ง	ราคา ปลีก	ราคา ส่ง	ราคา ปลีก	ราคา ส่ง	ราคา ปลีก	
มะไฟเงินเชื่อมแห้ง	100	120	120	140	150 30	170 35	ราคาต่อ กก. ราคาต่อกล่อง
มะไฟเงินกวน	-	-	-	-	130	150	ราคาต่อ กก.
น้ำมะไฟเงิน	-	-	-	-	300	-	ราคาต่อ 20 ลิตร
	-	-	-	-	3	4	ราคาต่อ 1 ขวด พลาสติก
	-	-	-	-	-	5	ราคาต่อ 1 กระบอก

ที่มา : จากการสำรวจ

จากการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด เพื่อนำมาพิจารณาในการตั้งราคาและการจัดการด้านการตลาดของกลุ่ม ฯ พบว่า กลุ่ม ฯ มีค่าใช้จ่ายด้านการตลาด ได้แก่ ค่าส่งเสริมการขาย (ค่าแผ่นพับและค่าป้าย) ค่าขนส่งรวมถึงค่าเสื่อมราคาตู้และเครื่องชั่ง เมื่อพิจารณาถึงการตั้งราคาของกลุ่ม ฯ จากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน พบว่าผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะไฟเงินมีการบวกกำไรเพิ่มราคา Mark up on cost (Mark on) ที่แตกต่างกัน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การตั้งราคามะไฟเงินเชื่อมแห้ง (กิโลกรัม)

การตั้งราคาขายส่ง เป็นการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต (Mark on) ถ้าเป็นต้นทุนกลุ่มจากการสัมภาษณ์เท่ากับ 115 บาท ผู้ผลิตได้บวกกำไรร้อยละ 30.43 จากต้นทุนการผลิตและการตลาดของผลิตภัณฑ์ขายในราคา 150 บาท เมื่อนำต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ ซึ่งประกอบไปด้วยต้นทุนการผลิต 106.12 บาท และ ต้นทุนการตลาด 2.6 บาท มาวิเคราะห์ถึงการตั้งราคาพบว่า มีกำไร 41.28 บาท/กก. ทำให้มีอัตรากำไรต่อต้นทุน ร้อยละ 37.97 แสดงว่า ถ้ากลุ่มผลิตมะไฟเงินเชื่อมแห้ง ที่มีต้นทุนการผลิตและตลาดต่อกิโลกรัมเท่ากับ 100 บาท กลุ่มจะได้กำไรจากการขาย 37.97 บาท (ตารางที่ 5.7)

การตั้งราคามะไฟเงินกวน (กิโลกรัม)

การตั้งราคาขายส่ง เป็นการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต (Mark on) ถ้าเป็นต้นทุนกลุ่มจากการสัมภาษณ์เท่ากับ 74.7 บาท ผู้ผลิตได้บวกกำไรร้อยละ 74.03 จากต้นทุนการผลิตและการตลาดของผลิตภัณฑ์ขายในราคา 130 บาท เมื่อนำต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ ซึ่งประกอบไปด้วยต้นทุนการผลิต 74.26 บาท

และ ต้นทุนการตลาด 4.43 บาท มาวิเคราะห์ถึงการตั้งราคาพบว่า มีกำไร 51.31 บาท/กก. ทำให้มีอัตรากำไรต่อต้นทุน ร้อยละ 65.21 แสดงว่า ถ้ากลุ่มผลิตมะไฟจีนกวน ที่มีต้นทุนการผลิตและตลาดต่อกิโลกรัมเท่ากับ 100 บาท กลุ่มจะได้กำไรจากการขาย 65.21 บาท (ตารางที่ 5.7)

การตั้งราคาน้ำมะไฟจีน (ถัง)

การตั้งราคาขายส่ง เป็นการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต (Mark on) ถ้าเป็นต้นทุนกลุ่มจากการสัมภาระณเท่ากับ 213.4 บาท ผู้ผลิตได้บวกกำไรร้อยละ 40.58 จากต้นทุนการผลิตและการตลาดของผลิตภัณฑ์ ขายในราคา 300 บาท เมื่อนำต้นทุนที่ได้จากการวิเคราะห์ ซึ่งประกอบไปด้วยต้นทุนการผลิต 171.24 บาทและ ต้นทุนการตลาด 12.52 บาท มาวิเคราะห์ถึงการตั้งราคาพบว่า มีกำไร 116.24 บาท/ถัง. ทำให้มีอัตรากำไรต่อต้นทุน ร้อยละ 63.26 แสดงว่า ถ้ากลุ่มผลิตน้ำมะไฟจีน ที่มีต้นทุนการผลิตและตลาดต่อถังเท่ากับ 100 บาท กลุ่มจะได้กำไรจากการขาย 63.26 บาท (ตารางที่ 5.7)

ตารางที่ 5.7 การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านกอก

รายการ	มะไฟเงินเชื่อมแห้ง				มะไฟเงินกวน			
	1	การตั้งราคา	2	การตั้งราคา	1	การตั้งราคา	2	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	105	Mark on	106.12	Mark on	74.7	Mark on	74.26	Mark on
2. ต้นทุนการตลาด	10	30.43 %	2.6	37.97 %	0	74.03 %	4.43	65.21 %
3. ราคาขาย	150		150		130		130	
4. ต้นทุนรวมต่อหน่วย (1)+(2)	115		108.72		74.7		78.69	
5. ส่วนต่างของราคา ขายกับต้นทุนรวมต่อ หน่วย (3)-(4)	35		41.28		55.3		51.31	

หมายเหตุ : 1) ต้นทุนกลุ่ม 2) ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ 5.7 (ต่อ)

รายการ	น้ำมะพร้าว (ถึง : 20 ลิตร)			
	1	การตั้งราคา	2	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	203.4	Mark on	171.24	Mark on
2. ต้นทุนการตลาด	10	40.58 %	12.52	63.26 %
3. ราคาขาย	300		300	
4. ต้นทุนรวมต่อหน่วย (1)+(2)	213.4		183.76	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนรวมต่อหน่วย (3)-(4)	86.6		116.24	

หมายเหตุ : 1) ต้นทุนกลุ่ม 2) ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ 5.8 วิเคราะห์ผลิิตมะไฟเงินแปรรูปรายอื่นๆ

ผลิตภัณฑ์	ผู้แข่งขัน	จุดแข็ง		จุดอ่อน		ราคา		ทักษะ กลุ่มฯ
		คู่แข่งฯ	กลุ่มฯ	คู่แข่งฯ	กลุ่มฯ	คู่แข่งฯ	กลุ่มฯ	
เชื่อมแห้ง กวน น้ำมะไฟเงิน	หมู่ที่ 2,4,7	ขายถูก กว่า	รสชาติ/ มีลูกค้ำ ประจำ/ บรรจุ ภัณฑ์	วัตถุดิบ น้อยกว่า/ เก็บไม่ได้ นาน	ทำซ้ำ/ ขาด พาหนะ/ พึ่งพา ธรรมชาติ	ขายถูก กว่า 3 บาท ขายส่ง เช่น 25 , 15	ขายส่ง 28,18	-รวมกลุ่ม จัดตั้ง เครือข่าย -ฝึกอบรม

5.5 การส่งเสริมการขาย

กลุ่มฯได้รับการสนับสนุน ส่งเสริม ประชาสัมพันธ์ด้านการตลาดจากหน่วยงานต่าง ๆ และการจูงใจลูกค้า เนื่องจากมีคู่แข่งในอำเภอเดียวกัน กลุ่มฯจึงมีการส่งเสริมการขายสินค้า โดย

- 1) ในการประชาสัมพันธ์ มีโฆษณาผ่านทาง เว็บไซต์และ อินเทอร์เน็ตตำบล
- 2) จัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ และผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ลูกค้าติดต่อได้สะดวก นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์กลุ่มฯได้ประชาสัมพันธ์ทางสื่อโทรทัศน์
- 3) การออกร้านจำหน่าย มีสินค้าให้ทดลองชิมรสชาติก่อนที่ลูกค้าจะซื้อ
- 4) ถ้าซื้อเป็นจำนวนมาก กลุ่มฯจำหน่ายให้ในราคาขายส่ง และแถมให้
- 5) การบริการ ภายในจังหวัด ส่งสินค้าให้ถึงที่ (ต้องส่งเป็นจำนวนมาก) ต่างจังหวัดส่งทางไปรษณีย์ และเก็บเงินปลายทาง หรือ ถ้าส่งปริมาณมากส่งให้ทาง รสพ.
- 6) ทางหน่วยงานต่าง ๆ ประสานให้นำสินค้าไปออกร้าน หรือ ฝึกอบรม สัมมนา นำสินค้าไปแสดง จำหน่ายทุกครั้ง และติดต่อร้านค้าที่ขายของที่ระลึก ศูนย์ท่องเที่ยว นำสินค้าฝากขาย

5.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

กลุ่มฯ ให้เครดิตลูกค้า 2 เดือน และส่งสินค้าให้ตรงตามกำหนดของลูกค้า นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีความ ซื่อสัตย์ ต่อลูกค้าโดยรักษารสชาติ และมาตรฐาน รวมถึงการรับประกันคืนสินค้า และจำหน่ายให้ในราคาขายส่ง

5.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

ใช้แผ่นพับประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ เชิญชวนให้ชิม มีบรรจุภัณฑ์ หลากหลาย นำสินค้าไปฝากขาย ที่ร้านค้าขายของที่ระลึก ร้านที่มีนักท่องเที่ยวนิยมซื้อของฝาก และออกร้านทุกครั้งที่หน่วยราชการให้ไปจำหน่าย เมื่อ ไปอบรม สัมมนา นำสินค้าไปประชาสัมพันธ์จำหน่ายอีกช่องทางหนึ่ง

ตารางที่ 5.9 ปัจจัยที่ทำให้ลูกค้าซื้อผลิตภัณฑ์และการรักษาลูกค้าเก่าหาลูกค้าใหม่

ปัจจัย	การรักษาลูกค้าเก่า	การหาลูกค้าใหม่
1. การให้บริการ จัดส่งให้ 2. รสชาติผลิตภัณฑ์กลมกล่อม 3. เก็บรักษา อายุผลิตภัณฑ์อยู่ได้นาน มีมาตรฐานการผลิต 4. ปรับปรุงการบรรจุภัณฑ์ 6. อธิบายเป็นกันเอง 7. ถ้าซื้อมากจำหน่ายในราคาขายส่ง แถมให้ชิมต่างหาก 8. สินค้ารับรองมาตรฐาน ออย. และรับผิดชอบต่อ นตผ. 4 ดาว	1) ให้เครดิต 2 เดือน 2) เมื่อมีคำสั่งซื้อ ทำให้ทัน 3) รวดเร็ว ซื่อสัตย์ 4) รสชาติไม่เปลี่ยน มีมาตรฐาน 5) รับประกันคืนสินค้าและเปลี่ยนสินค้าได้ ถ้าชำรุดเสียหาย 6) จำหน่ายให้ราคาขายส่ง	1) มีแผ่นพับประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ และสรรพคุณ 2) ประชาสัมพันธ์ เชิญชวนให้ชิม แจกแผ่นพับ 3) บรรจุภัณฑ์ หลากหลาย 4) นำสินค้าไปฝากขาย ที่ร้านค้าขายของที่ระลึกร้านที่มีนักท่องเที่ยวนิยม ซื้อของฝาก 7) ไปออกร้านทุกครั้ง ที่หน่วยราชการให้ไปจำหน่าย 8) ไปอบรม สัมมนา นำสินค้าไปประชาสัมพันธ์ จำหน่าย

ที่มา : จากการสำรวจ

5.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

5.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มยังจำกัดอยู่ในจังหวัด และมีการออกร้านตามเทศกาลต่างๆ เนื่องจากผลิตภัณฑ์แปรรูปมะไฟจีน มีตลาดและเป็นที่รู้จักเฉพาะภาคเหนือตอนบน มีการปลูกและมีผลผลิตแห่งเดียวที่กิ่งอำเภอภูเพียง จังหวัดน่าน อีกทั้งผลิตภัณฑ์มีรสชาติและกลิ่น เหมือนสมุนไพรจีนโบราณ จึงมีลูกค้าเฉพาะกลุ่มที่ทราบถึงสรรพคุณผลไม้นชนิดนี้ ส่วนมากชาวจีนและผู้สูงอายุชอบนิยมนบริโภค

5.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ต้องการตลาดกว้างขึ้น และความช่วยเหลือจากหน่วยราชการต่างๆ ในการประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จัก

บทที่ 6

การเงิน

6.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

6.1.1 การบริหารการเงิน

ตั้งแต่ ปี 2538 - 2546 กลุ่มฯได้ดำเนินการบริหารการเงินของกลุ่ม ฯ โดยมีคณะกรรมการรับผิดชอบส่วนต่างๆ ตามบทบาทหน้าที่ แต่คณะกรรมการกลุ่มฯยังขาดประสบการณ์ในด้านจัดทำเอกสารการเงิน ดังนั้นด้านการจัดทำบัญชีจึงทำแบบบัญชีง่าย และการลงบัญชียังไม่ครบถ้วน ต่อมาปลายปี 2546 กลุ่ม ฯได้เข้าเป็นสมาชิกกรมส่งเสริมสหกรณ์การเกษตร จึงมีการจัดทำบัญชีอย่างเป็นระบบสามารถตรวจสอบได้ โดยนางวัฒนา เป็นผู้ดูแลและรับผิดชอบการทำบัญชีร่วมกับ คณะกรรมการกลุ่มฯ ในการทำบัญชีมีการร่วมประชุมจัดทำบัญชี รายรับ - รายจ่าย และมีการชี้แจงการทำงานทุกเดือน การจัดสรรกำไรผลประโยชน์ของกลุ่มฯ จะปันผลวันที่ 31 เดือนตุลาคมของทุกปี

ทุกปีกลุ่ม ฯจะมีเงินทุนหมุนเวียน ทั้งที่ฝากไว้ในธนาคารและเป็นเงินสดในมือ เพื่อสะดวกการบริหารจัดการ เมื่อเก็บเงินได้นำสินค้าไปเพิ่มหมุนเวียนตลอดปี รายละเอียดเงินทุนหมุนเวียนกลุ่มฯ

ตารางที่ 6.1 เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่ม

ปี	เงินทุน หมุน เวียน (บาท)	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
2538	3,308												
2539	3,670												
2540	21,300												
2541	37,000												
2542	46,500												
2543	50,000												
2544	104,940												
2545	102,545												
2546	112,526												

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ คณะกรรมการและ สมุดเงินฝาก(เงินหมุนเวียน)ของกลุ่มฯ

6.1.2 การวางแผนการเงิน

การวางแผนการเงินทุกปี กลุ่มฯวางแผนด้านการเก็บเงินทุนหมุนเวียน โดยฝากไว้ในธนาคารและเป็นเงินสดในมือ เพื่อสะดวกการบริหารจัดการ เมื่อเก็บเงินได้นำสินค้าไปเพิ่มหมุนเวียนตลอดปี เพื่อให้เงินทุนเพิ่มขึ้นคณะกรรมการกลุ่มฯ นำเงินให้สมาชิกกู้ยืมให้ระยะเวลาการชำระคืน 12 เดือน ดอกเบี้ยร้อยละ 2 ต่อเดือน (ปัจจุบันร้อยละ 12 บาทต่อปี) ปี 2547 กลุ่มฯมีโครงการจะขอสินเชื่อจากธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็กร หรือ ธนาคารการเกษตรและสหกรณ์ จำนวน 100,000 บาท เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ และการบรรจุภัณฑ์

6.2 แหล่งเงินทุน

ปี 2538 กลุ่มฯมีการระดมทุนจากสมาชิกกลุ่ม 6 คนจำนวน 30 ทุนเรือนหุ้นก่อตั้งเริ่มต้น 3,000 บาท ราคาหุ้นละ 100 บาท โดยมีหุ้นคณะกรรมการ 15 หุ้นๆละ 100 บาท เป็นเงิน 1,500 บาท และ หุ้นสมาชิก 15 หุ้นๆละ 100 บาท เป็นเงิน 1,500 บาท

นอกจากนี้กลุ่มฯได้รับการสนับสนุนเงินให้เปล่าจากสำนักงานเกษตร จำนวน 6,000 บาท

กลุ่มฯนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อการผลิต ส่วนอุปกรณ์ต่างๆ ในการผลิตในช่วงปี 2538 - 2539 กลุ่มฯยืมจากวัดบ้านนอก และ สมาชิกร่วมกันจัดหาของส่วนตัวมาใช้ในการผลิต

ปี 2540 สมาชิกสมัครเพิ่ม 9 คน เป็น 15 คน มีหุ้นเพิ่มขึ้นจาก 49 หุ้น เป็น 79 หุ้น เป็นเงิน 7,900 บาท กลุ่มฯได้กู้เงินจากกองทุนพัฒนาสตรีจังหวัดน่าน 30,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี ชำระคืนปีละ 10,000 บาท โดย ปีที่ 1 ชำระคืน 11,500 บาท ปีที่ 2 ชำระคืน 11,000 บาท ปีที่ 3 ชำระงวดสุดท้าย 10,500 บาท ระหว่างนั้นก่อนชำระคืนงวดสุดท้าย กลุ่มฯได้นำเงินให้สมาชิกที่สนใจไปประกอบอาชีพหลัก 20,000 บาท คิดดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 2 ต่อเดือน เมื่อสมาชิกชำระคืนหักชำระคืนหนี้ ได้กำไรเข้ากลุ่ม 10,000 บาท

ปี 2543 ได้รับการสนับสนุนจาก อบต. ทำน่าว เป็นค่าประชาสัมพันธ์ ฉลาก และ บรรจุภัณฑ์ จำนวน 30,000 บาท

ปี 2545 ได้รับรางวัลวิสาหกิจชุมชนนำร่องตัวแทนจังหวัดน่าน ผลิตภัณฑ์การแปรรูปอาหาร หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จังหวัดน่าน จาก ฯพณฯท่านนายกรัฐมนตรีพันตำรวจโท ดร.ทักษิณ ชินวัตร เป็นเงิน 50,000 บาท เป็นเงินยืมปลอดดอกเบี้ยระยะเวลา 1 ปี

การศึกษานอกโรงเรียนจังหวัดน่านให้การสนับสนุนฝึกอบรม เพิ่มพูนทักษะการออกแบบผลิตภัณฑ์งบประมาณ 65,000 บาท

กรมส่งเสริมการเกษตรให้การสนับสนุน 100,000 บาท นำมาปรับปรุงโรงเรือนและซื้อวัสดุอุปกรณ์บางส่วน 30,000 บาท ที่เหลือเก็บเป็นเงินทุนหมุนเวียน 60,000 บาท

ปี 2546 สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดน่านให้การสนับสนุน บรรจุภัณฑ์แก่กลุ่ม มูลค่า 65,000 บาท ปัจจุบันมีทุนเพิ่มขึ้นโดยการระดมทุนของสมาชิกที่สมัครเข้าใหม่ สมาชิกปัจจุบันมี 34 คน จำนวน

หุ้น 147 หุ้น จำนวนผู้ถือหุ้น 34 คน รายละเอียดทุนจากการระดมทุนภายในกลุ่มมีดังนี้ ทุนเรือนหุ้น ปัจจุบัน 14,700 บาท ราคาหุ้นละ 100 บาท โดยแบ่งเป็น หุ้นคณะกรรมการ 50 หุ้น และ หุ้นสมาชิก 97 หุ้นรวมมูลค่าหุ้นทั้งหมด 14,700 บาท นอกจากนี้กลุ่มมีมติให้สมาชิกทุกคนมีการระดมทุนเท่ากันทุกคน คือ คนละ 5 หุ้น เพื่อการจัดสรรกำไรและปันผลให้สมาชิก เกิดความสะดวกและได้รับสวัสดิการเท่าเทียมกัน(จากการบันทึกการประชุมครั้งที่ 1 / 2547) รายละเอียดการระดมทุน ดังตารางที่ 6.2 และรายละเอียดแหล่งเงินทุนของกลุ่มดังตารางที่ 6.3

ตารางที่ 6.2 การระดมทุนในปัจจุบัน

จำนวนหุ้นที่ถือต่อคน (หุ้น)	จำนวนสมาชิกที่ถือหุ้น(คน)	สัดส่วนร้อยละ
5 หุ้น	21	61.76
10 หุ้น	1	2.94
3 หุ้น	8	23.53
2 หุ้น	4	11.77
รวม 147 หุ้น	รวม 34 คน	100

ที่มา : จากการสำรวจ (บัญชีการระดมทุนของกลุ่มฯ)

ตารางที่ 6.3 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้	จำนวนเงิน (บาท)	วัตถุประสงค์ การนำไปใช้	การนำไปใช้	ระยะ เวลา กู้ยืมเงิน	เงื่อนไขใน การกู้ยืม
ระดมทุนของสมาชิก	2538	3,000	จัดตั้งกลุ่ม ทุนดำเนินการ	ซื้อปัจจัยการผลิต	-	-
สำนักงานเกษตร	2538	6,000	ทุนหมุนเวียน	ซื้อปัจจัยการผลิต	-	-
กองทุนพัฒนาสตรี จังหวัดน่าน	2540	30,000	ซื้อวัตถุดิบ	ซื้อวัตถุดิบ	3 ปี	ส่งทุกปีละ 10,000บ.
อบต.ท่าข้าว	2543	30,000	เพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์	มะไฟเงินกว พัฒนาบรรจุภัณฑ์	-	-
ธนาคาร ธกส. สาขาน่าน	2545	50,000	พัฒนาผลิตภัณฑ์	ซื้อวัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์	1 ปี	ไม่มีดอกเบี้ย
การศึกษานอก โรงเรียนจังหวัดน่าน	2545	65,000	การศึกษา ดูงานเพิ่มพูน ทักษะ	-พัฒนาบรรจุภัณฑ์ -สมาชิกศึกษา ดูงาน	-	-
กรมส่งเสริมการ เกษตร	2545	100,000	ปรับปรุงโรงเรือน และเป็นเงินทุน หมุนเวียน	ปรับปรุงโรงเรือน และเป็นเงินทุน หมุนเวียน	1 ปี	ไม่มีดอกเบี้ย
สำนักงานอุตสาหกรรม จังหวัดน่าน	2546	6,500	การพัฒนาผลิตภัณฑ์	ส่งพิมพ์ บรรจุภัณฑ์	-	-
ทุนจากการระดมทุน สมาชิก	2546	14,700	เงินออมสมาชิก	ให้สมาชิกกู้ยืม	1	ดอกเบี้ย ร้อยละ 2 ต่อเดือน

ที่มา: จากการสำรวจ

6.3 การดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

6.3.1 ผลการดำเนินงาน

จากการวิเคราะห์ ผลการดำเนินงานของกลุ่ม ฯ จะเห็นว่า ผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทได้กำไรรวมแตกต่างกัน โดยผลิตภัณฑ์หลักที่มีกำไรรวมมากที่สุด ได้แก่ มะไฟเงินเชื่อมแห้ง มีกำไรรวม 42,516.3 บาท

รองลงมาได้แก่ มะไฟเงินกว และน้ำมะไฟเงิน มีกำไรรวมทั้งหมด 32,992.3 บาท และ 4,272.3 บาท ตามลำดับ ซึ่งเมื่อนำกำไรรวมของผลิตภัณฑ์หลักทุกประเภทมารวมกัน พบว่า มีกำไรรวมทั้งสิ้น 79,780.89บาท รายละเอียดดังตารางที่ 6.4

ตารางที่ 6.4 ผลการดำเนินงานประจำปี 2546

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ต้นทุนรวม		ปริมาณ	รายได้รวม	กำไรรวม	
		กลุ่ม	การวิเคราะห์			กลุ่ม	การวิเคราะห์
มะไฟจีนเชื่อมแห้ง	กิโลกรัม	307,475.52	325,151.75	2,541.12	367,668.00	60,192.48	42,516.3
มะไฟจีนกวน	กิโลกรัม	49,129.44	52,507.66	657.69	85,500.00	36,370.56	32,992.3
น้ำมะไฟจีน	ถัง	9,603.00	6,377.70	45	10,650.00	1,047.00	4,272.3
รวม		366,207.96	384,037.11		463,818.00	97,610.04	79,780.89

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

เมื่อพิจารณาจากงบกำไรขาดทุนของกลุ่มฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 สามารถสรุปอัตราร้อยละของรายการต่าง ๆ พบว่า กลุ่มฯ สามารถดำเนินงานทางการเงินได้ดี กล่าวคือ เมื่อพิจารณาด้านทุนขายเปรียบเทียบกับยอดขาย เป็นอัตราร้อยละ 65.64 ของยอดขาย หมายความว่า ยอดขายทุก 100 บาท เป็นต้นทุนขาย 65.64 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรขั้นต้น ร้อยละ 34.36 ของยอดขาย นอกจากนี้เมื่อพิจารณาถึงค่าใช้จ่ายการขายและการบริหารเปรียบเทียบกับยอดขาย พบว่า ค่อนข้างต่ำ คือ อัตราร้อยละ 2.76 ของยอดขาย หมายความว่า ยอดขายทุก 100 บาท เป็นค่าใช้จ่ายการขายและการบริหาร 2.76 บาท ในขณะที่กำไรสุทธิเปรียบเทียบกับยอดขาย เป็นอัตราร้อยละ 17.20 แสดงให้เห็นว่า ยอดขายทุก 100 บาท กลุ่มฯ ได้กำไรสุทธิถึง 17.20 บาท

กลุ่มฯ มีการจัดสรรผลตอบแทนจากกำไรสุทธิ ออกเป็นสัดส่วนชัดเจน 5 ส่วนคือ

- 1) ค่าตอบแทนคณะกรรมการร้อยละ 5
- 2) สมทบกองทุนร้อยละ 10
- 3) ปันผลร้อยละ 10
- 4) ค่าบริหารจัดการร้อยละ 20
- 5) ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ร้อยละ 15 โดยมีรายละเอียดดังนี้
 - ค่าตอบแทนคณะกรรมการร้อยละ 5 (ประธาน เลขานุการ เหรัญญิก) จำนวนเงินประมาณ 3,989.04 บาท
 - สมทบกองทุนร้อยละ 10 จำนวนเงินประมาณ 7,979.09 บาท
 - ปันผลร้อยละ 10 จำนวนเงินประมาณ 7,979.09 บาท
 - ค่าบริหารจัดการร้อยละ 20 จำนวนเงินประมาณ 15,956.18 บาท
 - ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ร้อยละ 15 จำนวนเงิน ประมาณ 11,967.13 บาท

สำหรับค่าแรง ที่จ่ายให้สมาชิก รวมอยู่ในต้นทุนขาย จำนวนเงิน 89,874.02 บาท

กลุ่มมะไฟเงินบ้านกอก		
งบกำไรขาดทุน		
สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2546		
	หน่วย : บาท	ร้อยละ
ยอดขายสุทธิ	463,818.00	100.00
หัก ต้นทุนขาย		-
	304,446.16	65.64
กำไรขั้นต้น	159,371.84	34.36
หัก ค่าใช้จ่ายการขาย	9,286.48	2.00
หัก ค่าใช้จ่ายการบริหาร	3,544.04	0.76
หัก ค่าเสื่อมราคา	6,760.42	1.46
กำไรสุทธิจากการดำเนินการ	139,780.90	30.14
หัก เงินกู้ยืมจากรมส่งเสริมการเกษตร	60,000.00	
กำไรสุทธิ	79,780.90	17.20
หัก ปันผลให้คณะกรรมการ	ร้อยละ 5 3,989.04	
หัก ปันผลคืนหุ้น	ร้อยละ 10 7,978.09	
หัก สมทบกองทุน	ร้อยละ 10 7,979.09	
หัก ค่าบริหารจัดการ	ร้อยละ 20 15,956.18	
หัก ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	ร้อยละ 15 11,967.13	
ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ		

6.3.2 สถานภาพทางการเงิน

สถานภาพทางการเงินของกลุ่มฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

ด้านเงินสด กลุ่มฯ มีเงินสด ณ 31 ธันวาคม 2547 เงินสดในมือ เป็นเงิน 27,084 บาท และเงินฝากธนาคาร (ออมสิน) เป็นเงิน 112,525.88 บาท กลุ่มฯ มีเงินสดหมุนเวียนประมาณ 441,334.58 บาท และ เงินจากการกู้ยืมเงินของสมาชิก 151,136 บาท

ด้านลูกหนี้การค้า กลุ่มฯ ลูกหนี้คงค้าง 86,565 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ให้เครดิตลูกค้าประมาณ 2 เดือน

ทุนในการดำเนินของกลุ่ม ฯ ประกอบไปด้วยการระดมทุนจากสมาชิก มูลค่ารวม 14,700 บาท ได้รับสนับสนุนจากหน่วยงาน ทั้งในรูปของเงินให้เปล่า และเครื่องมืออุปกรณ์รวม 250,820 บาท โดยแบ่งเป็นเงินให้เปล่า จาก

- เงินสนับสนุนโครงการต่าง ๆ ตั้งแต่ปี 2538 – 2543 เป็นเงิน 110,820 บาท
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ สนับสนุนเงินกู้ยืมเป็นเงิน 50,000.- บาท
- กองทุนพัฒนาสตรีจังหวัดน่านเป็นเงิน 30,000.- บาท
- ฯพณฯ นายกรัฐมนตรีพันตำรวจโท ดร.ทักษิณ ชินวัตร มอบรางวัล เป็นเงิน 50,000 บาท -
- จากรางวัลดีเด่นวิสาหกิจ ประเภทผลิตภัณฑ์การแปรรูปอาหาร เป็นเงินกู้ระยะสั้น

ด้านสินค้านี้ (วัตถุดิบคงคลัง สินค้าระหว่างผลิตและสินค้ารอจำหน่าย) มูลค่ารวม 144,854 บาท

ด้านหนี้สิน กลุ่ม ฯ มีหนี้สิน จำนวน 60,000.- บาท ซึ่งเป็นยอดคงค้างจากการกู้ยืมเงินจากกรมส่งเสริมการเกษตร จำนวน 100,000 บาท เป็นเงินกู้ปลอดดอกเบี้ย ซึ่งกลุ่ม ฯ ได้ชำระหนี้คงค้าง 60,000 บาท เมื่อเดือนมีนาคม 2547

จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่ม ฯ สามารถสรุปสถานะทางการเงินจากงบดุลของกลุ่ม ฯ ซึ่งมีอัตราร้อยละของรายการต่าง ๆ ดังนี้

ด้านเงินสดและเงินฝาก มีอัตราร้อยละ 46.23 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด หมายความว่า สินทรัพย์รวมของกลุ่ม ฯ ทุก 100 บาท เป็นเงินสดอยู่ 46.23 บาท แสดงให้เห็นว่า สภาพคล่องทางการเงินอยู่ในระดับค่อนข้างดี

ด้านสินค้านี้ (วัตถุดิบคงคลัง สินค้าระหว่างผลิตและสินค้ารอจำหน่าย) มีอัตราร้อยละ 23.03 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด หมายความว่า สินทรัพย์รวมของกลุ่ม ฯ ทุก 100 บาท มีสินค้านี้ 23.03 บาท

ด้านลูกหนี้การค้า มีอัตราร้อยละ 13.77 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด หมายความว่า สินทรัพย์รวมของกลุ่ม ฯ ทุก 100 บาท มีลูกหนี้การค้า 13.77 บาท

ด้านหนี้สิน กลุ่ม ฯ มีการกู้ยืมในระยะสั้น คิดเป็นร้อยละ 9.54 แสดงว่า ในส่วนหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่ม ฯ ทุก 100 บาท มีหนี้สิน 9.54 บาท และส่วนของผู้ถือหุ้นมีอัตราร้อยละ 90.46 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น แสดงว่า ในส่วนหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่ม ฯ ทุก 100 บาท มีส่วนของผู้ถือหุ้น 90.46 บาท รายละเอียดต่างๆ แสดงดังรูป

กลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านกอก
ประมาณการงบดุล
สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท ร้อยละ

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดในมือและเงินฝากธนาคาร	139,610.00	22.20
ลูกหนี้เงินกู้ยืม (สมาชิก)	151,136.00	24.03
ลูกหนี้การค้า	86,565.00	13.77
สินค้าคงคลัง	144,854.00	23.03
	522,165.00	83.03

อาคารและอุปกรณ์

โรงเรือน	40,000.00	
เครื่องมืออุปกรณ์การผลิตและอุปกรณ์อื่นๆ	70,820.00	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	4,121.00	106,699.00
รวมสินทรัพย์ถาวร	106,699.00	16.97

รวมสินทรัพย์

628,864.00

หนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ

หนี้สินหมุนเวียน

เจ้าหนี้	60,000.00	9.54
----------	-----------	------

หนี้สินระยะยาว

เงินกู้ระยะยาว	0.00	-
----------------	------	---

ส่วนของผู้เจ้าของกิจการ

ทุน ระดมทุนจากสมาชิก	14,700	2.34
เงินออมทรัพย์ให้สมาชิกกู้ยืม	151,136	24.03
การสนับสนุนจากหน่วยงาน	250,820	39.88
กำไรสะสม	72,427.00	11.52
กำไรสุทธิ	79,780.90	12.69

รวม ส่วนของผู้เจ้าของ

568,863.90

รวมหนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ

628,864

หมายเหตุ : การคำนวณในภาคผนวก ข.

6.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

6.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

มีปัญหาด้านขาดสภาพคล่องทางการเงิน ในปี 2538 – 2542 เนื่องจากเป็นช่วงเริ่มแรกในการจัดตั้งกลุ่มฯ ทำให้มีปัญหาด้านการสำรองเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อวัตถุดิบและตลาดผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่ยังจำกัดอยู่ในจังหวัด เมื่อ ปี 2543 กลุ่มฯ ได้ผลิตผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น ได้แก่ มะไฟจีนกวน และน้ำมะไฟจีน และได้รับการสนับสนุนจากหน่วยราชการต่าง ๆ ทำให้มีสภาพคล่องทางการเงินดีขึ้น แต่ในปี 2547 กลุ่มฯ ต้องคืนเงินให้แก่ กรมส่งเสริมการเกษตร 60,000 บาท ซึ่ง กลุ่มฯ ต้องหาเงินทุนเพิ่มเพื่อเป็นทุนสำรองในการดำเนินงาน โดยวิธีเก็บเงินจากการฝากขายสินค้า เก็บเงินคืนจากการปล่อยเงินกู้ให้สมาชิกฯ ทำให้กลุ่มฯ เริ่มมีปัญหาด้านเงินทุนหมุนเวียน และถ้าจะผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ต้องหาแหล่งเงินกู้ จากสถาบันการเงินต่างๆ เช่น ธนาคารเกษตรและสหกรณ์หรือ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

6.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

จากปัญหาขาดสภาพคล่องทางการเงิน ด้านเงินทุนหมุนเวียน ทำให้กลุ่มฯ มีความต้องการทุนเพิ่ม 100,000 บาท เพื่อใช้ซื้อปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ซึ่งกลุ่มฯ มีโครงการจะขอสินเชื่อจากธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดเล็ หรือ ธนาคารการเกษตรและสหกรณ์ เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ และการบรรจุภัณฑ์

บทที่ 7

SWOT และ ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

ผลการศึกษาการดำเนินงานกลุ่มแปรรูปมะไฟที่บ้านกอก สามารถนำข้อมูลด้านการบริหารจัดการ องค์กร การผลิต การตลาดและการเงิน มาวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน และอุปสรรคของกลุ่มฯ ดังนี้

7.1 จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis)

7.1.1 จุดแข็ง

การจัดการองค์กร

1. กลุ่มฯเกิดจากความสมัครใจของสมาชิก สมาชิกมีส่วนร่วมและเป็นเจ้าของธุรกิจโดยถือหุ้นของกลุ่มร่วมกัน ทำให้สมาชิกให้ความร่วมมือและมีส่วนร่วมในการบริหารงานภายในกลุ่มฯ
2. การแบ่งผลประโยชน์ของกลุ่มฯ มีความยุติธรรมและคณะกรรมการบริหารงานด้วยความโปร่งใสตรวจสอบได้
3. กลุ่มฯ มีการจัดประชุมทุกเดือน หรือเดือนละ 2 – 3 ครั้ง แต่ละครั้งกลุ่มฯได้ชี้แจงผลการดำเนินงาน การวางแผนงานต่าง ๆ เช่น ด้านการตลาด การผลิตและการลงทุนในการดำเนินงาน และในการตัดสินใจ คณะกรรมการ รับฟังความคิดเห็น เหตุผลของสมาชิกเสมอ ทำให้สมาชิกทราบผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ และสามารถตอบคำถาม หรือเป็นวิทยากรประจำกลุ่มฯได้ทุกคน
4. สมาชิกกลุ่มมีความกระตือรือร้นที่จะเพิ่มพูนความรู้และทักษะฝีมือในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ
5. ผู้นำกลุ่มฯ มีความเสียสละ และอุทิศเวลาให้กลุ่มฯ มีแนวความคิดก้าวหน้าในการบริหารงานของกลุ่มฯ สมาชิกทุกคนพร้อมใจกันคัดเลือกและให้ความไว้วางใจ
6. การรวมกลุ่มภายในหมู่บ้าน และสมาชิกกลุ่มอาศัยอยู่บริเวณใกล้ที่ทำการกลุ่มฯ ทำให้เกิดความสะดวกในการบริหารงาน กลุ่มฯ มีขนาดเล็ก การบริหารงานกลุ่มฯไม่ซับซ้อนยุ่งยาก การประสานงานสมาชิกเมื่อมีภารกิจเร่งรีบ เกิดความสะดวกรวดเร็ว

ด้านการผลิต

1. สมาชิกร้อยละ 80 มีความชำนาญและทักษะฝีมือ มีประสบการณ์การผลิตทุกขั้นตอน ทำให้สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานเดียวกันและมีความรวดเร็ว
2. สถานที่ผลิตของกลุ่มฯ อยู่กลางหมู่บ้านมีการคมนาคมสะดวก และสถานที่ตากผลผลิตกว้างขวาง มีชั้นวางในการเก็บผลผลิตเป็นสัดส่วน รวมถึงวัสดุอุปกรณ์การผลิต การบรรจุภัณฑ์ อย่างเป็นสัดส่วน

3. การผลิตสมาชิกจะร่วมกันผลิตจนแล้วเสร็จ สมาชิกมีการแบ่งบทบาทหน้าที่การรับผิดชอบแต่ละงานอย่างรู้หน้าที่ และมีการปรึกษาหารือกันในการผลิต ทำให้เกิดความสะดวกในการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ทั้งในระหว่างการผลิตและการผลิตจนจบกระบวนการ

4. คณะกรรมการของกลุ่มฯ ให้ความสำคัญในการพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์ รสชาติและการบรรจุภัณฑ์เพื่อสนองตอบความต้องการของตลาด มีการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อเพิ่มรายได้แก่สมาชิกและกลุ่มฯ

5. กลุ่มฯ มีการวางแผนการผลิต ฝ่ายการจัดซื้อวัตถุดิบและผู้ขายส่งประจำในการป้อนวัตถุดิบทุกปี และสมาชิกได้รับการส่งเสริมการปลูกมากขึ้น โดยกลุ่มฯ จะขยายกิ่งพันธุ์ให้แก่สมาชิก และจำหน่ายให้กับผู้สนใจ

ด้านการตลาด

1. กลุ่มฯ เน้นการส่งเสริมการขายโดยวิธีการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ในงานต่าง ๆ มีร้านฝากขายประจำ 21 แห่ง 1 บริษัท หน่วยงานต่าง ๆ ทั้งส่วนราชการและเอกชนโดยกลุ่มฯ มีเครดิตให้ 4 เดือน

2. กลุ่มฯ มีบริการส่งผลิตภัณฑ์ถึงสถานที่ ทั้งทางไปรษณีย์ (พกก.ปลายทาง) ทางพัสดุ รสพ. หรือกลุ่มส่งเองภายในจังหวัดและอำเภอใกล้เคียง

3. กลุ่มฯ มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และมาตรฐาน อย.ทะเบียนพาณิชย์ ทั้งพัฒนามาตรฐานตามสูตรของกลุ่ม สร้างความสนใจและเป็นที่รู้จักของผู้บริโภค

4. กลุ่มฯ มีการสำรวจตลาด และวิเคราะห์ลูกค้าตามความต้องการของตลาด และมีกรอบมือนำมาวางแผนการผลิตร่วมกันกับสมาชิก ทั้งปรับปรุงและสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ

5. กลุ่มฯ มีร้านค้าประจำและลูกค้าประจำ กลุ่มฯ ได้ออกงานแสดงสินค้า ซึ่งเป็นโอกาสขยายตลาดของกลุ่มฯ

ด้านการเงิน

1. กลุ่มฯ มีการจัดทำบัญชีมาตรฐานของกรมส่งเสริมการเกษตร และจะได้รับการตรวจบัญชีทุก 60 วัน ทั้งกลุ่มมีสมุดลงเวลาการทำงานเพื่อจ่ายค่าตอบแทนแก่สมาชิก บัญชีรับ-จ่ายประจำเดือน บัญชีการขายผลิตภัณฑ์ ใบส่งของ ใบเสร็จรับเงิน การบันทึกด้านการจัดซื้อวัสดุและ วัตถุดิบประจำเดือน ซึ่งจะนำเงินฝากธนาคาร มีผู้มีอำนาจ เบิกจ่าย 2 ใน 3 คน (ประธาน เลขานุการ หรือผู้ถูก) ฝ่ายการจัดซื้อจะมีการถือเงินสดเพื่อการบริหารส่วนหนึ่ง ทำให้ทราบการหมุนเวียนของกลุ่มฯ อย่างเป็นระบบ มีข้อมูลทางบัญชีนำไปวางแผนทางการเงินในอนาคตได้

2. กลุ่มฯ จะมีการจ่ายค่าตอบแทนสมาชิกตามจำนวนค่าแรงที่ทำงาน และการปันผลเมื่อ 31 ตุลาคม ของทุกปี โดยมีการจัดสรรผลกำไร และมีโบนัสพิเศษสำหรับสมาชิกที่ทำงานล่วงเวลา

3. กลุ่มฯ มีสวัสดิการแก่สมาชิก เช่น การกู้ยืม การเลี้ยงอาหาร อาหารว่างเวลาทำงาน เมื่อสมาชิกไปอบรมสัมมนาในนามกลุ่มฯ ได้รับค่าตอบแทนจากกลุ่มฯ วันละ 100 บาท เมื่อเดินทางไปต่างจังหวัดในการออกร้านของกลุ่มฯ กลุ่มฯออกค่าใช้จ่าย ค่าเดินทาง ค่าอาหาร ค่าที่พักให้แก่สมาชิก รวมถึงกลุ่มฯมีบริการให้แก่สาธารณะประโยชน์ทุกปี

4. มีการระดมทุนตั้งแต่เริ่มรวมกลุ่มฯ จนถึงปัจจุบัน ทำให้สมาชิกรู้สึกเป็นเจ้าของร่วมกันและก่อให้เกิดการร่วมมือด้านการผลิต และการตลาด

5. ลูกค้าของกลุ่มฯไม่มีปัญหาด้านเงินคงค้าง และมีการชำระเงินตรงตามกำหนด

6. กลุ่มมีเครดิตกับธนาคาร เนื่องจากชำระหนี้ตรงตามกำหนด

7.1.2 จุดอ่อน

ด้านการผลิต

กลุ่มฯ ขาดอุปกรณ์ในการผลิต เช่น ตู้อบมะไฟจีน เครื่องตัดมะไฟจีนกวน เครื่องกวนมะไฟจีน และเครื่องซีลสปิดผนึกผลิตภัณฑ์

ด้านการตลาด

ผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ มีแห่งเดียวในประเทศไทย ประชาชนภาคอื่น ๆ นอกจากภาคเหนือบางจังหวัด หรือ ชาวจีนที่รู้จักและบริโภคสรรพคุณทางสมุนไพร และ บรรจุภัณฑ์ยังไม่ได้มาตรฐานสวยงาม

7.1.3 โอกาส (Opportunity)

1. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯเป็น หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ของจังหวัดน่าน ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ สามารถพัฒนาทั้งด้านการผลิต การตลาด และการบริหารการเงิน

2. มะไฟจีนแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ได้หลายประเภท มีประโยชน์ทั้ง ผล เมล็ด ใบ เช่น แชมพู สบู่ ไวน์ สารไล่แมลง สมุนไพรรักษาโรคได้ โรคกระเพาะ ชันตุ และผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหาร

3. ได้รับการสนับสนุน จากหน่วยงานทั้งในและนอกชุมชน

7.1.4 ข้อจำกัดและอุปสรรค (Threat)

1. ผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จักในภาคอื่น ๆ ทำให้ ตลาดไม่กว้าง

2. มีการแข่งขันค่อนข้างสูงภายในจังหวัดน่าน

3. สภาพภูมิอากาศบางช่วงไม่เอื้ออำนวยต่อการผลิต เช่น ช่วงฤดูฝน ส่งผลกระทบต่อการตากมะไฟจีนเชื่อมแห้ง

7.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่ม

7.2.1 ศักยภาพการจัดองค์กรของกลุ่ม

ด้านการบริหารจัดการของกลุ่มแปรรูปมะไฟจีนบ้านกอก ตั้งแต่จัดตั้งกลุ่มขึ้นมานั้น เป็นการรวมกลุ่มของสมาชิกในชุมชน โดยมีการระดมทุน การกระจายผลประโยชน์ให้กับสมาชิก และการคัดเลือกคณะ

กรรมการเพื่อเข้ามาบริหารจัดการงานภายในกลุ่ม ซึ่งมีเป้าหมายในการตั้งกลุ่มเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตมะนาว สร้างงานและสร้างรายได้ให้กับสมาชิกให้กับในพื้นที่ รวมถึง สร้างความสามัคคีให้กับสมาชิกในชุมชน

เมื่อพิจารณาถึงศักยภาพการจัดการองค์กร จะเห็นได้ว่า การบริหารจัดการของกลุ่มมีศักยภาพในระดับหนึ่ง เนื่องจากได้บริหารจัดการตามเป้าหมายที่กลุ่มตั้งไว้ทั้งในด้านการสร้างรายได้ และเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิตในชุมชน รวมทั้งการบริหารจัดการภายในองค์กรมีการจัดแบ่งหน้าที่และคัดเลือกกรรมการตามหน้าที่ มีผู้นำกลุ่มที่มีความรู้ความสามารถ มีการบริหารงานแบบเครือข่าย อาศัยความคุ้นเคยในการทำงาน ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ ซึ่งเป็นโอกาสหนึ่งที่จะพัฒนากลุ่มให้สอดคล้องกับแนวคิดแบบวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเน้นการพัฒนาโดยชุมชน ใช้วัตถุดิบในชุมชน และคนในชุมชนได้มีส่วนร่วม ซึ่งอาจส่งผลต่อความยั่งยืนในการพัฒนากลุ่มต่อไป

7.2.2 ศักยภาพการผลิต

ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

สำหรับการพิจารณาถึงศักยภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ จะพิจารณาเปรียบเทียบศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย (อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุนรวม) และศักยภาพด้านยอดขายต่อปีของผลิตภัณฑ์

เมื่อเปรียบเทียบศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย ซึ่งพิจารณาถึง กำไรต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะนาวแต่ละชนิด พบว่า น้ำมะนาว มีความสามารถในการทำกำไรต่อหน่วยมากที่สุด โดยมีอัตรากำไรต่อราคาและอัตรากำไรต่อต้นทุนมากที่สุด (ร้อยละ 41.70 และ 71.53) รองลงมา เป็นมะนาวกวน และ มะนาวเชื่อมแห้ง ตามลำดับ สาเหตุที่น้ำมะนาวจะมีกำไรสูงสุด เนื่องจากมะนาวเชื่อมแห้งนำมาแปรรูป ทำให้มีต้นทุนการผลิตไม่สูงมาก นอกจากนี้ จำหน่ายได้เร็วและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า โดยจะผลิตจำหน่ายในงานเทศกาล ออกร้าน หรือมีคำสั่งซื้อ

เมื่อเปรียบเทียบศักยภาพด้านยอดขายต่อปีของผลิตภัณฑ์ ซึ่งพิจารณาถึง อัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หลัก ของผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะนาวแต่ละชนิด พบว่า มะนาวเชื่อมแห้ง มีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หลักมากที่สุด (ร้อยละ 79.27) รองลงมา ได้แก่ มะนาวกวน และ น้ำมะนาว คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 18.43 และ 2.30 ตามลำดับ สาเหตุที่มะนาวเชื่อมแห้ง มีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หลักมากที่สุด อาจจะเป็นเนื่องจาก เป็นที่ต้องการของลูกค้า ลูกค้าส่วนมากจะเป็นวัยกลางคนและผู้สูงอายุ ทำให้ในช่วงที่มีการออกร้านลูกค้าจะนิยมซื้อเป็นของฝาก

จากการวิเคราะห์ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่า ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ทั้ง 3 ชนิด เป็นผลิตภัณฑ์หลักที่มีศักยภาพ ซึ่งกลุ่ม ฯ ควรจะมีการศึกษาแนวทางการออกแบบและพัฒนารูปแบบให้ทันสมัย สอดคล้องกับความต้องการของตลาด รวมแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายเพื่อขยายช่องทางการตลาดต่อไป รายละเอียดดังตารางที่ 7.1

ตารางที่ 7.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณการ ขาย (หน่วย)	ราคาขาย/หน่วย (บาท)	ยอดขายรวม (บาท)	อัตรายอดขายของผลิต ภัณฑ์ต่อยอดขายรวมของ ผลิตภัณฑ์หลัก (ร้อยละ)
มะไฟจีนเชื่อมแห้ง	กิโลกรัม	2,541.12	150	367,668.00	79.27
มะไฟจีนกวน	กิโลกรัม	657.69	130	85,500.00	18.43
น้ำมะไฟจีน	ถัง	45	300	10,650.00	2.30
รวม				463,818.00	100.00

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ 7.1 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	ต้นทุน/ หน่วย (บาท)	กำไร/หน่วย (บาท)	อัตรากำไรต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)	อัตรากำไรต่อต้นทุน (ร้อยละ)	ต้นทุน/หน่วย (บาท)
มะไฟจีนเชื่อมแห้ง	109.86	40.14	26.76	36.54	109.86
มะไฟจีนกวน	79.83	50.17	38.59	62.85	79.83
น้ำมะไฟจีน	174.90	125.10	41.70	71.53	174.90
รวม					

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

7.2.3 ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

กลุ่มฯ ค่อนข้างมีศักยภาพด้านปัจจัยการผลิต กล่าวคือ วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ มะไฟจีนสด มีมากที่สุดในบ้านนอก สมาชิกกลุ่มปลูกในสวนทุกหลังคาเรือน ปัจจุบันกลุ่มฯได้เพาะชำกล้ามะไฟจีนจำหน่ายแก่บุคคลทั่วไป สมาชิกจะได้รับกล้าไม้มะไฟจีนปลูกเพิ่มเติม และมีเจ้าประจำส่งเป็นประจำทุกปี จึงไม่มีเคยประสบปัญหาด้านวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบรอง ส่วนผสมต่างๆปัจจุบัน กลุ่มฯได้สั่งซื้อจากร้านชุมพลห้องเย็นเป็นร้านประจำมาส่งให้ที่กลุ่มฯ โดยกลุ่มเน้นจ่ายเงินสด

อุปกรณ์และบรรจุภัณฑ์ กลุ่มฯใช้ร่วมกันทั้ง 3 ผลิตภัณฑ์ ไม่มีปัญหาการขาดแคลน และเพียงพอต่อการใช้งาน แรงงานสามารถผลิตได้ต่อเนื่องตลอดปี

7.2.4 ศักยภาพของกระบวนการผลิต

กิจการของกลุ่มฯ ยังไม่มีศักยภาพด้านกระบวนการผลิต เนื่องจากขาดเทคโนโลยีการผลิตกระบวนการผลิตใช้แรงงานคนทั้งหมด ในกลุ่มมีเครื่องซิลลิปิดปากถุงเป็นเครื่องจักรเครื่องเดียวในกลุ่ม การเก็บรักษากลุ่มไม่มีที่เก็บรักษาผลิตภัณฑ์ในอุณหภูมิที่เย็น ใช้บรรจุถุงพลาสติกใบใหญ่เก็บบนชั้นวางของเก็บไว้ที่ทำการกลุ่ม

7.2.5 ศักยภาพทางการตลาด

กลุ่มฯ มีร้านฝากขายประจำ 16 แห่ง และ 4 แห่ง ในปี 2547 รวมเป็น 20 แห่ง และมีลูกค้าประจำต่างจังหวัด คือ บริษัทพลังบุญ (2 ปี/ ครั้ง มีคำสั่งซื้อครั้งละ 300 กิโลกรัม) เป็นช่องทางการตลาดที่สำคัญของกลุ่ม เชื่อถือได้ และหากกลุ่มฯ ได้รับการประชาสัมพันธ์ ทำให้เป็นที่รู้จักในจังหวัดต่างๆ กลุ่มฯ จะมีลูกค้ามากขึ้น ถ้ากลุ่มฯ ได้รับการเพิ่มพูนประสิทธิภาพด้านการประชาสัมพันธ์ ภาษา การพูดในที่สาธารณะ และพัฒนาบุคลิกภาพ จะทำให้สมาชิกกลุ่มฯ ได้มีความรู้ความสามารถ ด้านการตลาดและการประชาสัมพันธ์ มีลูกค้าเพิ่มขึ้น

7.2.6 ศักยภาพทางการเงิน

จากการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน สามารถสรุปศักยภาพทางการเงินของกลุ่มฯ ได้ว่า กลุ่ม

มีศักยภาพทางการเงินค่อนข้างดี เนื่องจาก ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกลุ่มฯ ความสามารถในการทำกำไร และผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน อยู่ในระดับปานกลาง รายละเอียดดังนี้

สภาพคล่องของกลุ่มฯ อยู่ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาจาก อัตราส่วนหมุนเวียน และอัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น ซึ่งมีอัตราส่วนเท่ากับ 8.70 เท่า และ 6.29 เท่า ตามลำดับ แสดงว่า สินทรัพย์หมุนเวียน เป็น 8.70 เท่าของหนี้สินหมุนเวียน และ 6.29 เท่า หลังจากหักสินค้าคงคลังออก นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาจากเงินสดและเงินฝาก คิดเป็นร้อยละ 46.03 ของสินทรัพย์รวม (ข้อมูลจากงบดุล) และมีทุนหมุนเวียนสุทธิ 462,165 บาท (ตารางที่ 7.2)

ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกลุ่มฯ อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาจากอัตรา

การหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง อายุสินค้า รอบธุรกิจ และอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดและอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร จะเห็นได้จาก อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า มี 3 ครั้ง/ปี แสดงว่า กลุ่มฯ สามารถจัดเก็บหนี้จากลูกค้าหลังจากขายสินค้าไปแล้ว เฉลี่ยประมาณ 106.77 วัน ซึ่งไม่อยู่ในช่วงระยะเวลาที่กลุ่มให้เครดิตลูกค้า (2 เดือน) นอกจากนี้อัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด เท่ากับ 0.74 ครั้ง แสดงว่า สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 0.74 ครั้ง / ปี หรือ ยอดขายเป็น 0.74 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมด และอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรเท่ากับ 4.35 ครั้ง สินทรัพย์ถาวรจะก่อให้เกิดยอดขาย 4.35 ครั้ง/ปี หรือ ยอดขายเป็น 4.35 เท่าของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ อยู่ในเกณฑ์ระดับปานกลาง แสดงว่า ประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์เพื่อการดำเนินงานกิจการของกลุ่มฯ ค่อนข้างมีประสิทธิภาพ ผลผลิตขั้นต้นของกลุ่มมีอายุสินค้า 227.98 วัน แสดงให้เห็นว่า กลุ่มฯ

สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ต้องใช้เวลาราว 6-7 เดือน นอกจากนี้รอบธุรกิจของผลิตภัณฑ์ นานถึง 334.76 วัน ซึ่งชี้ให้เห็นว่า การผลิตจนถึงการจำหน่ายต้องใช้เวลานานถึง 10-11 เดือน เช่นกัน ซึ่งส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของกลุ่ม

ความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ เมื่อพิจารณาจาก อัตรา

ส่วนหนี้สินและหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เทียบกับ ร้อยละ 10 และ 0.10 เท่า แสดงว่า ทุก ๆ 100 บาท ของสินทรัพย์ทั้งหมด ธุรกิจมีการผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ทั้งหมด 10 บาท ซึ่งชี้ให้เห็นว่า กลุ่มฯ ยังมีความเสี่ยงในการกู้ยืมน้อย แสดงว่า เงินทุนและสินทรัพย์ ยังมาจากหน่วยงานอื่น ๆ และกลุ่มฯ ยังไม่มีปัญหาในเรื่องการค้างชำระเงินกู้ และได้มีการแผนการเงินในการชำระดอกเบี้ยจ่ายในแต่ละปีไว้แล้ว (ตารางที่ 7.2)

ความสามารถในการทำกำไร เมื่อพิจารณาจาก อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายและอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งชี้ให้เห็นว่า กลุ่มฯ มีผลตอบแทนจากการขายสินค้าค่อนข้างดีอาจจะเนื่องมาจาก ต้นทุนการผลิตไม่สูงมากและกลุ่มสามารถจำหน่ายสินค้าในราคาที่กำหนดได้

ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี เมื่อพิจารณาจาก อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมและอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น แสดงว่า ผลการลงทุนของกลุ่มฯ อยู่ในระดับที่น่าพอใจ

ตารางที่ 7.2 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วน	กลุ่ม ๙
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)	8.70 เท่า
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับพลัน)	6.29 เท่า
3. ทุนหมุนเวียนสุทธิ	462,165 บาท
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity /efficiency Ratio)	
4. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า	3 ครั้ง/ปี
5. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้	106.77 วัน
6. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง	1.60 ครั้ง/ปี
7.อายุสินค้า	227.98 วัน
8. รอบธุรกิจ	334.76 วัน
9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด	0.74 ครั้ง/เท่า
10. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	4.35 ครั้ง/เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
11. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	10%
12. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E)	0.101 เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
13.อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย	17.20%
14. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย	34.36%
15. อัตราการจ่ายเงินปันผล	10%
อัตราส่วนที่แสดงถึงผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
16. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน ROI	12.69%
17. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม ROA	22.23%
18. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ROE	14.00%

หมายเหตุ : การคำนวณจากภาคผนวก ข.

ที่มา : จากการคำนวณ

บทที่ 8

บทสรุป

8.1 สรุปผลการศึกษา

กลุ่มแปรรูปมะไฟจีนบ้านกอก จัดตั้งเมื่อ ปี พ.ศ. 2538 ลักษณะการรวมกลุ่มเป็นรูปแบบกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีการระดมทุนและกระจายผลประโยชน์ให้สมาชิก วัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบภายในชุมชน และใช้ภูมิปัญญาในท้องถิ่น ในการสร้างอาชีพและรายได้ให้ชุมชน

8.1.1 การจัดการองค์กร

การดำเนินงานของกลุ่มฯ ใน ปัจจุบัน มีนางวัฒนา ยศอาจ ดำรงตำแหน่งประธานกลุ่ม มีคณะกรรมการบริหารงาน 10 คน ประกอบด้วยประธาน รองประธาน เลขานุการ ประธานสัมพันธ์ การตลาด และการผลิต/ควบคุมผลผลิตฯ 4 คน โดยกลุ่มฯ ได้คัดเลือกคณะกรรมการ 10 คน ที่มีความพร้อมตามหลักเกณฑ์ที่กลุ่มฯ ด้านการช่วยงานกลุ่มฯ เมื่อมีงานออกร้านจำหน่ายสินค้าและงานเทศกาลต่าง ๆ ทั้งเป็นตัวแทนกลุ่มในการอบรมสัมมนาและประชุมของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ซึ่งการบริหารจัดการด้านการตลาดและการผลิตซึ่งนางวัฒนา ยังคงเป็นผู้ตัดสินใจและรับผิดชอบในการบริหารจัดการ การผลิต และหาตลาดส่วนใหญ่

มีการประชุมสามัญประจำปีละ 1 ครั้ง และปรึกษาหารือกันประมาณเดือนละ 2-3 ครั้ง ซึ่งที่ประชุมส่วนใหญ่ เป็นการร่วมกันทำกิจกรรมต่างๆในชุมชน เช่น การร่วมกันจัดงานหาทุนเข้าชุมชน งานบุญต่างๆ และการกำหนดปริมาณสินค้าที่จะนำไปออกร้านขายของในงานต่างๆ การประสานงานและรับผิดชอบต่อหน้าที่หน่วยงานราชการขอความร่วมมือ เช่น การอบรมสัมมนา การประชุม การขายสินค้าต่างจังหวัด เป็นต้น สมาชิกส่วนใหญ่พักอาศัยในหมู่บ้านและใกล้เคียงกันสามารถติดต่อกันได้สะดวกรวดเร็ว ถ้ามีงานด่วนสมาชิกจะร่วมกันปฏิบัติทั้งกลางวันกลางคืน (06.00 - 24.00)

กลุ่มฯจะมีสมาชิกที่ร่วมในการผลิตโดยตรง มีจำนวน 18 คน ส่วนด้านการตลาด นางวัฒนา และคณะกรรมการฝ่ายการประชาสัมพันธ์ จะเป็นผู้ติดต่อ ส่งของให้ลูกค้าและหาตลาด โดยมีหลักฐานใบส่งของ การจดบันทึกลูกค้านี้ ใบเสร็จรับเงินทุกครั้ง

ส่วนการบริหารงานด้านการเงินนั้น กลุ่มฯมีเงินทุนหมุนเวียน และการจัดสรรกำไรไว้ในบัญชีเงินฝากธนาคาร อำนาจเบิกจ่าย 2 ใน 3 คือ ประธาน เลขานุการและเหรัญญิกและมีเงินสดในมือที่ใช้ในการบริหารได้ปีละ 20,000 บาท โดยจะมีการลงบัญชีรับจ่ายทุกเดือน

8.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแปรรูปอาหาร ได้แก่ มะไฟจีนเชื่อมแห้ง มะไฟจีนกวนและน้ำมะไฟจีน ซึ่งวัตถุดิบได้จากการซื้อจากสมาชิกของกลุ่มฯ และบางส่วนจากแม่ค้าคนกลาง วัสดุอุปกรณ์ได้จากการซื้อและเช่าของกลุ่มฯ และได้การสนับสนุนงบประมาณจาก องค์การบริหารส่วนตำบล สำนักงานเกษตร ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน และศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม และบางส่วนใช้อุปกรณ์ส่วนตัวของประธานกลุ่ม

การแปรรูปผลผลิตในระหว่างเดือนเมษายน - มิถุนายน เป็นช่วงที่มะไฟจีนสดมีผลผลิตมาก ในช่วงนี้ต้องใช้แรงงานและกำลังการผลิตในการผลิตมะไฟจีนเชื่อมแห้ง ส่วนมะไฟจีนกวนถ้าไม่มีมะไฟจีนที่สุกงอมเหลือจากการคัดออกการทำมะไฟจีนเชื่อมแห้ง จะผลิตมะไฟจีนกวนประมาณเดือน ส.ค.-ต.ค. หรือ หน้าเทศกาลออกร้านต่าง ๆ น้ำมะไฟจีนจะทำเฉพาะหน้าเทศกาลหรือ งานออกร้าน ในเดือนปกติจะผลิตเมื่อมีคำสั่งซื้อจากลูกค้าเพราะผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บรักษาสั้นและป้องกันปัญหาการจำหน่ายสินค้าไม่หมด

8.1.3 การตลาด

ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่ม คือ มะไฟจีนเชื่อมแห้ง เนื่องจากได้รับความนิยมจากลูกค้า กลุ่มฯจึงสำรวจการผลิตไว้และมีอายุการเก็บรักษาได้ 2 ปี ส่วนมะไฟจีนกวนและน้ำมะไฟจีน เป็นผลพลอยได้จากมะไฟจีนเชื่อมแห้ง ปัจจุบันสินค้าที่ติดตลาดเป็นที่นิยมคือ มะไฟจีนกวน ซึ่งมีคำสั่งซื้อมากที่สุดจากข้อมูลปี 2546 ยอดขายในงานเทศกาลต่าง ๆ และการออกร้าน การศึกษาดูงาน เป็นเงินทั้งหมด 366,603 บาท ฝากขายเป็นเงิน 86,565 บาท จะเห็นได้ว่าการตลาดฝากขายมีสัดส่วนที่น้อยกว่าการ ออกร้าน ที่แต่ละปีจะนำสินค้าไปจำหน่าย 4-5 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 19 ของยอดขายทั้งหมด แต่เป็นช่องทางของกลุ่มฯที่มีลูกค้าประจำมีความเสี่ยงน้อย

8.1.4 การเงิน

มีการระดมทุน จากสมาชิกหุ้นละ 100 บาท ปัจจุบันมีสมาชิก 34 คน จำนวนหุ้น 147 หุ้น เป็นเงิน 14,700 บาท กลุ่มฯนำไปให้สมาชิกกู้ยืม ตั้งแต่ปี 2540-2546 มีเงินเพิ่มขึ้นเป็น 151,136 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2 บาท/เดือน ซึ่งมีกำหนดการชำระคืนภายใน 6 เดือน รวมเงินต้นต้นและดอกเบี้ย และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน สวัสดิการสมาชิก เงินออมของกลุ่มฯ และค่าเสื่อมราคาวัสดุอุปกรณ์ ส่วนเงินที่ได้จากการจำหน่าย ต้องนำมาหักค่าใช้จ่าย ต้นทุนการผลิต ค่าเช่าพาหนะ ค่าแรง ค่าตอบแทนคณะกรรมการ ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าเช่าที่พัก ค่าอาหาร เมื่อต้องเดินทางไปออกจำหน่ายสินค้า ที่เหลือเป็นกำไรสุทธิ นำมาจัดสรร ดังนี้ ค่าตอบแทนคณะกรรมการร้อยละ 5 ปีผลร้อยละ 10 สมทบกองทุนร้อยละ 10 ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ร้อยละ 15 ค่าบริหารจัดการร้อยละ 20 และค่าแรงร้อยละ 40 นอกจากนี้กลุ่มมีโบนัสพิเศษสำหรับสมาชิกกลุ่มที่ทำงานครบ 3 แรง (ติดต่อกันอย่างน้อย 3 ครั้ง) ได้รับพิจารณาเบี้ยขยันเพิ่มจากเดิมค่าแรง 3 แรง เท่ากับ 105 บาท เป็น 3 แรงเท่ากับ 120 บาท

8.2 ศักยภาพการพัฒนา

ในปัจจุบัน มะไฟจีนเชื่อมแห้ง มะไฟจีนกวนและน้ำมะไฟจีน ยังไม่สามารถขยายตลาดไปได้มากนัก และไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลาย นอกจากผู้ที่เคยบริโภค เป็นชาวจีนและผู้สูงอายุ เนื่องจากผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะไฟจีนมีรสชาติจัด และกลิ่นหอมฉุน แต่มีสรรพคุณทางยา เป็นผลไม้หายาก ซึ่งการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น และวางแผนส่งเสริมการตลาด ทั้งด้านการประชาสัมพันธ์ โฆษณาผ่านสื่อต่างๆ อาจจะเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยพัฒนาศักยภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ซึ่งจะส่งผลต่อการขยายช่องทางด้านการตลาดเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามมะไฟจีนเป็นผลไม้หายากที่มีสรรพคุณทางยา ซึ่งสามารถพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ได้หลากหลาย และกลุ่มฯมีข้อได้เปรียบที่อยู่ในแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญ เนื่องจากมะไฟจีนมีมากที่สุดในกิ่งอำเภอภูเพียง จ.น่าน และมีเฉพาะ 2 ตำบลคือ ตำบลม่วงตีดและตำบลทำน่าว

นอกจากนี้กลุ่มฯมีการบริหารจัดการองค์กรและการเงินค่อนข้างมีแบบแผนมีความชัดเจนทั้งการแบ่งหน้าที่ในการทำงาน การระดมทุน และการกระจายผลประโยชน์ ทำให้สมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ และรู้สึกเป็นเจ้าของกลุ่มอย่างแท้จริง อีกทั้งช่วยสร้างงานและเพิ่มรายได้ให้สมาชิก ดังนั้นการพัฒนากลุ่มให้มีศักยภาพยั่งยืนต่อไป ตามแนวทางวิสาหกิจชุมชนจึงค่อนข้างมีประสิทธิภาพ

8.2 ข้อเสนอแนะและการปรับปรุง

8.2.1 โครงสร้างและการบริหาร

1) ควรสร้างแรงจูงใจแก่สมาชิกเข้ามาทำงานที่กลุ่มฯเพิ่มขึ้น เพื่อวางแผนด้านการขาย กำลังการผลิต และควรมีการกำหนดการให้สมาชิกสามารถให้เพิ่มหุ้นได้มากกว่าคนละ 5 หุ้น เพราะกลุ่มฯ ควรมีเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้นจากเดิม เพื่อลดการพึ่งพาแหล่งเงินกู้ภายนอก

2) ควรสร้างแรงจูงใจให้สมาชิกใช้เวลาว่างมาช่วยผลิต และช่วยผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไปจำหน่าย ช่วยการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะช่วงเดือน เม.ย.- มิ.ย. ของทุกปี สมาชิกผู้ผลิต 15 คน ต้องทำงานทั้งกลางวันและกลางคืน ในบางปีต้องจ้างแรงงานคนในชุมชนช่วยเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ การบรรจุภัณฑ์ ทำให้กลุ่มและสมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้น

8.3.2 การผลิต

ด้านการจัดซื้อวัตถุดิบ

กลุ่มฯซื้อส่วนผสมเป็นประจำทุกปีอยู่แล้ว แต่ยังขาดการวางแผนการจัดซื้อ ให้สอดคล้องกับช่วงเวลาการผลิต กลุ่มฯ ควรหาแหล่งจำหน่ายที่ครบวงจร เมื่อซื้อสินค้าครั้งละปริมาณมาก ๆ ทำให้ราคาลดลง และเป็นการประหยัดค่าขนส่ง หรือไปซื้อแหล่งเดียวหลาย ๆ อย่าง นอกจากนี้การเก็บรักษาบรรจุภัณฑ์ควรหากล่องพลาสติกเก็บรวบรวมไว้เป็นที่หยิบใช้ได้ง่ายและเป็นระเบียบ

ด้านโรงเรือน

สถานที่ทำความสะอาดเครื่องมืออุปกรณ์การผลิต และวัตถุดิบ ควรสร้างเป็นอ่างล้าง มีความสูงจากพื้นดินประมาณ 1.5 เมตร เพื่อป้องกันการปนเปื้อนจากฝุ่นละออง และเมื่อต้องล้างวัตถุดิบในปริมาณมาก สามารถทำงานได้สะดวกรวดเร็ว และด้านหลังโรงเรือน ควรเทพื้นซีเมนต์โดยรอบเพื่อให้โรงเรือนสะอาดรอบโรงเรือนควรก่อทึบและมีหน้าต่าง หลายๆบานที่กรุด้วยมุ้งลวด และด้านบนหลังคาควรมีผ้าเพดาน ป้องกันฝุ่นและสิ่งสกปรกอื่นๆ หลอดไฟที่ใช้ในการทำงาน ควรเป็นหลอดไฟที่มีตลับปิดหน้าไฟเพื่อป้องกันแมลงตกลงมาถูกผลิตภัณฑ์ ประตูดของโรงเรือนควรเป็นประตูมุ้งลวด และมีประตูด้านนอกปิดอีกชั้นหนึ่ง

ด้านเทคโนโลยีการผลิต

1) กลุ่มฯมีเครื่องจักรเพียงอย่างเดียวคือ เครื่องซิลส์ และยังขาดการเรียนรู้ด้านการพัฒนาการผลิต รูปแบบการบรรจุภัณฑ์ การปั๊มเม็ดมะไฟจีนต้องใช้เวลาและแรงงานสมาชิกฯ ดังนั้นควรมีการพัฒนาเครื่องจักรเครื่องมือในการปั๊มเม็ดที่ย่นระยะเวลาการผลิตได้ เช่น เครื่องรีดปลาหมึกเส้น เครื่องรีดน้ำอ้อย เป็นต้น

2) บรรจุภัณฑ์ประเภทต่างๆ ที่ใช้บรรจุสินค้าให้ลูกค้า กลุ่มฯควรพิมพ์รายละเอียดกลุ่มฯลงบนถุง หรือมีตราสินค้าของกลุ่มฯ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์รูปแบบหนึ่ง

ด้านลักษณะการทำงาน

กลุ่มฯทำงานบนโต๊ะไฟไม่สูงจากพื้น 1 เมตร ในช่วงที่ผลผลิตมะไฟออกมาเยอะ สมาชิกได้ปูเสื่อนั่งทำกับพื้นในโรงเรือน อาจเกิดการเมื่อยล้าขึ้นได้ กลุ่มฯควรมีการนำโต๊ะ มาใช้ในการผลิต ใช้เก้าอี้ทำการผลิตเพื่อป้องกันความเมื่อยล้าจากการยืน การบรรจุภัณฑ์ ควรใช้กรวยกันกลวงเพื่อความสะดวก และการจับถุงในการผลิตควรจับที่ก้นถุงเนื่องจากจับที่ปากถุงทำให้เป็นรอยเกิดฝุ่นจับได้ง่าย ไม่ควรตกแต่งผลิตภัณฑ์มากเกินไปจนเกิดความจำเป็น อาจทำให้ขาดความเด่นชัดของผลิตภัณฑ์

ด้านสาธารณสุข

กลุ่มฯมีชุดแต่งกายในการผลิตเหมาะสมดี แต่การสวมใส่ถุงมือควรสวมทั้งการผลิตและบรรจุภัณฑ์เพื่อความสะดวก การสวมหมวกควรเก็บผมให้เรียบร้อยและรวบไว้ในหมวกทั้งหมด สถานที่ทำการของกลุ่มฯ โรงเรือนควรทำความสะอาดทุกวัน ปัจจุบันกลุ่มฯจะทำความสะอาด โรงเรือนด้วยน้ำยาฆ่าเชื้อโรคอาทิตย์ละครั้ง และบริเวณโดยรอบใช้เครื่องดูดฝุ่นทำความสะอาด เพื่อลดการฟุ้งกระจายของฝุ่น

8.3.3 การตลาด

ควรมีการประชาสัมพันธ์ โดยทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ประสานการติดต่อเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนทุกจังหวัดในการประชาสัมพันธ์ โฆษณาผ่านทาง เว็บไซต์หรืออินเทอร์เน็ตตำบล ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อขยายช่องทางการจำหน่ายเพิ่มขึ้น ทั้งด้านการออกงานแสดงสินค้า และการฝากขาย ประสานสำนักงานสาธารณสุขเพื่อขอมาตรฐาน อย.น้ำมะไฟจีน

8.3.4 การเงิน

ควรมีการจัดทำงบกำไรขาดทุน และควรทำงบกระแสรายวันเงินสดทุกครั้ง ที่มียอดขายเงินสด เพื่อมีข้อมูลด้านการเงิน ที่เป็นประโยชน์ในการคิดต้นทุนและตั้งราคา รวมถึงการวางแผนด้านการเงิน

8.3 ข้อเสนอแนะด้านการวิจัย

ผลิตภัณฑ์มะไฟจีนเชื่อมแห้ง

1. ศึกษาเปรียบเทียบระหว่างการผลิต โดยใช้กระบวนการผ่านการลวกน้ำร้อน กับ การเชื่อมแห้ง โดยผ่านกระบวนการความร้อนของแสงแดด เป็นเวลานานจนแห้งสนิท
2. ศึกษาวิธีการต่าง ๆ ที่ยืดอายุการเก็บรักษามะไฟจีนเชื่อมแห้งไม่ให้เปลี่ยนสี ให้มีสีสวยงามน่ารับประทาน

ผลิตภัณฑ์มะไฟจีนกวน

1. ศึกษากระบวนการผลิตที่ลดระยะเวลาการกวน ปริมาณของความร้อนต่อการผลิต/ครั้ง
2. ศึกษาการแปรรูปจากการกวนแบบเดิม พัฒนาให้เป็นมะไฟจีนกวน 3 รส
3. ศึกษาแบบการบรรจุภัณฑ์ ให้หลากหลายขึ้น เช่น การบรรจุในถึงฟรอยด์ เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์น้ำมันไฟจีน

1. ศึกษาวิธีการต่าง ๆ ที่จะยืดอายุและเก็บรักษาน้ำมันไฟจีนพร้อมดื่มโดยไม่ใช้สารกันเสีย
2. ศึกษากระบวนการผลิตที่จะให้ผลิตภัณฑ์ได้รับมาตรฐาน อย.

เอกสารอ้างอิง

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. 2547. “จำนวนผู้ผลิตสินค้า OTOP ปี 2547 จำแนกตามประเภทผลิตภัณฑ์”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา : [http:// www.thaitambon.com/OTOP2547/Info2004B.htm](http://www.thaitambon.com/OTOP2547/Info2004B.htm) (29 กันยายน 2547).
- กฤษณา นิลศรี. 2545. “วิสาหกิจชุมชน กับการพัฒนาเศรษฐกิจจากหญ้า”. 23,12 (ธันวาคม). 68-71.
- จารุพงศ์ พลเดช. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.cdd.moi.go.th/jarupong/j462204.doc. (20 ตุลาคม 2546).
- ฐานเศรษฐกิจ. 2547. “รัฐยกเครื่องใหม่ OTOP ควัก 200 ล้าน ดึงเข้มทั้งระบบ แก้ปัญหาคุณภาพและยอดขาย”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา: [http:// www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm](http://www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm) (5 กรกฎาคม 2547).
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. **ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, บรรณาธิการ. 2545. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ก เซ็นเตอร์ จำกัด.
- ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ. 2547. **รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์**. เชียงใหม่: โครงการ การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน, ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ และคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. 2546. “**การพัฒนากลุ่มลูกค้าให้มีความสามารถในการผลิตและการดำเนินธุรกิจ**”. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.baac.in.th/technical/110946. (20 ตุลาคม 2546).
- พิทยา ว่องกุล. 2545. “ธุรกิจชุมชน-วิสาหกิจชุมชนแบบองค์รวมที่ยั่งยืน”. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ก เซ็นเตอร์ จำกัด.
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจชุมชน. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.yala.niy.ac.th/~research/document/publication/smce.html. (20 ตุลาคม 2546).
- เสรี พงศ์พิศ. 2546. **ฐานความคิดจากแผนแม่บทวิสาหกิจชุมชน**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ภูมิปัญญาไท.

ภาคผนวก ก.

รูปภาพ



รูปที่ ก. 1 สมาชิกกลุ่มฯ



รูปที่ ก. 2 มะไฟจีนเชื่อมแห้งบรรจุกล่อง



รูปที่ ก. 3 การตากมะไฟจีน



รูปที่ ก. 4 การบรรจุมะไฟจีนเชื่อมแห้ง



รูปที่ ก. 5 การบรรจุและเก็บรักษาผลิตภัณฑ์



รูปที่ ก. 6 การจัดวางผลิตภัณฑ์ภายในโรงเรียน

ภาคผนวก ข

การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์กลุ่มแปรรูป นอกจากจะมีการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตแล้ว ยังมีการคำนวณค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตที่มีอายุการใช้งานมากกว่า 1 ปี รวมถึงโรงเรือนที่ใช้ในการผลิต นอกจากนี้ยังต้องมีการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ทั้งด้านการผลิต การตลาด และการจัดการ ทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด โดยมีรายละเอียดการคำนวณดังนี้

การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่กลุ่มใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปมะไฟจีนมีหลายชนิด เช่น มะไฟจีนสด มะไฟจีนเชื่อมแห้ง น้ำตาลทราย น้ำตาลปี๊บ เกลือ แป๊ะแซ เป็นต้น การคำนวณจะพิจารณาจาก ปริมาณการใช้วัตถุดิบแต่ละชนิดในการผลิตต่อครั้ง จากนั้นนำมาคูณด้วยราคาวัตถุดิบ จากนั้นนำมาหารด้วย ปริมาณผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดที่ผลิตได้ต่อครั้ง ซึ่งผลิตภัณฑ์แปรรูปแต่ละชนิดจะมีการใช้ปริมาณวัตถุดิบแตกต่างกัน โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

การคำนวณวัตถุดิบของมะไฟจีนเชื่อมแห้ง

มะไฟจีนสด มีหลายเกรด ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 20.05 บาท ในการผลิตต่อครั้งใช้มะไฟจีนสด 20 กิโลกรัม นำมาผลิตมะไฟจีนเชื่อมแห้ง ได้จำนวน 6.67 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนมะไฟจีนเชื่อมแห้ง จำนวน กิโลกรัม เท่ากับ $(20 \times 20.05) / 6.67 = 60.15$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบของผลิตภัณฑ์แปรรูปมะไฟจีนชนิดต่างๆ ดังตารางที่ ข.1-3)

การคำนวณต้นทุนวัสดุอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี

สำหรับวัสดุที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ ถุงมือ ตาข่ายคลุม ฝ้ายาง ถุงพลาสติก ถุงช้อน ผ้าขาวบาง และผ้าขาวบาง จะมีการแยกการคำนวณออกเป็น 2 ลักษณะคือ

1) ถุงมือ ฝ้ายาง และ ตาข่ายคลุม จะคำนวณจากค่าใช้จ่ายทั้งปี จากนั้นนำมาหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนวัสดุต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด (ตารางที่ 4) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าถุงมือของมะไฟเงินเชื่อมแห้ง

ปริมาณการใช้ถุงมือทั้งปี 1 กล่อง ราคาถุงมือละ 110 บาท ดังนั้นค่าใช้จ่ายทั้งปี เท่ากับ 110 บาท

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตมะไฟเงินเชื่อมแห้ง มีทั้งหมด 3,205 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนถุงมือ /มะไฟเงินเชื่อมแห้งต่อกิโลกรัม เท่ากับ $3,205/110 = 0.03$ บาท/กิโลกรัม (รายละเอียดการคำนวณต้นทุนวัสดุของผลิตภัณฑ์อื่นๆ ดังตารางที่ ข.4)

2) ผ้าขาวบาง ถุงช้อน และถุงขนาด 24"x36" จะคำนวณการใช้ต่อครั้ง หารด้วยปริมาณผลผลิตของผลิตภัณฑ์ที่ใช้ต่อครั้ง จะได้ต้นทุนวัสดุต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด โดยมีการคำนวณ ดังนี้

1. การคำนวณค่าถุงพลาสติกขนาด 24"x36" ของมะไฟเงินเชื่อมแห้ง

ถุงพลาสติกขนาด 24"x36" ราคา กิโลกรัมละ 50 บาท (มี 26 ใบ) ดังนั้นถุง 1 ใบ ราคาใบละ 1.92 บาท ปริมาณการใช้บรรจุมะไฟเงินเชื่อมแห้งต่อครั้งใช้ 2 ใบ บรรจุมะไฟเงินเชื่อมแห้งได้ 10 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนถุงพลาสติกขนาด 24"x36"ของมะไฟเงินเชื่อมแห้งต่อกิโลกรัม เท่ากับ $3.84/10 = 0.38$ บาท/กิโลกรัม

2. การคำนวณค่าถุงช้อน ของมะไฟเงินกวน

ถุงช้อน ราคา กิโลกรัมละ 50 บาท (มี 25 ใบ) ดังนั้นถุง 1 ใบ ราคาใบละ 1.97 บาท ปริมาณการใช้บรรจุมะไฟเงินกวนต่อครั้งใช้ 2 ใบ บรรจุมะไฟเงินกวนได้ 10 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนถุงช้อนของมะไฟเงินกวนต่อกิโลกรัม เท่ากับ $3.94/10 = 0.39$ บาท/กิโลกรัม

การคำนวณต้นทุนค่าจ้างในการผลิต

การคำนวณด้าน ค่าจ้างการผลิต คำนวณกับระยะเวลาการทำงานต่อครั้ง ต่อครั้งจะได้ปริมาณการผลิตของแต่ละผลิตภัณฑ์ จากนั้นจำนวนชั่วโมงต่อครั้งคูณกับปริมาณการผลิตทั้งปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้จำนวนชั่วโมงรวมรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์ จากนั้นนำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับค่าจ้างรวมทั้งปี จะได้ต้นทุนค่าแรงรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์ และหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าแรงต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด (ตารางที่ 5) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนค่าแรงการผลิตของมะไฟเงินเชื่อมแห้ง

การผลิตมะไฟเงินเชื่อมแห้งต่อครั้ง (3 กก.) ใช้เวลา 6 ชั่วโมง ปี 2546 ผลิตมะไฟเงินเชื่อมแห้งทั้งหมด 3,205 กิโลกรัม ดังนั้น ใช้เวลาการผลิตทั้งหมด 6,635.54 ชั่วโมง ในปี 2546 มีการใช้เวลาการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทั้งหมด 7,681.54 ชั่วโมง ดังนั้นค่าจ้างต่อชั่วโมงเฉลี่ย 11.7 บาท ดังนั้น ค่าจ้างรวมทั้งปีของมะไฟเงินเชื่อมแห้งเท่ากับ 77,635.82 บาท ปี 2546 ผลิตมะไฟเงินเชื่อมแห้งทั้งหมด 3,205 กิโลกรัม ดังนั้น ค่าแรงต่อหน่วยเท่ากับ $77,635.82/3,205 = 24.22$ บาท/กิโลกรัม

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าแรงการผลิตของผลิตภัณฑ์อื่นๆ ดังตารางที่ ข.5)

การคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการผลิต

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการผลิต ได้แก่ ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าแก๊ส ค่าเช่าแผ่นดินเหล็ก และค่าเช่าถังแช่น้ำมะไฟจีน จะคำนวณจากค่าใช้จ่ายทั้งปีของค่าใช้จ่ายแต่ละชนิด จากนั้นนำมาหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการผลิตต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด (ตารางที่ 6) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าเช่าแผ่นดินเหล็ก ของมะไฟจีนเชื่อมแห้ง

ค่าใช้จ่ายเช่าแผ่นดินเหล็กทั้งปี เท่ากับ 1,000 บาท

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตมะไฟจีนเชื่อมแห้ง มีทั้งหมด 3,205.45 กิโลกรัม ดังนั้นต้นทุนค่าเช่าแผ่นดินเหล็กของมะไฟจีนเชื่อมแห้ง เท่ากับ $1,000/3,205.45 = 0.311$ บาท/กิโลกรัม

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายการผลิตของผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ดังตารางที่ ข.6)

การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือน

สำหรับการคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตของกลุ่ม ในการศึกษาครั้งนี้จะแยกการคำนวณตามผลิตภัณฑ์ ซึ่งรายละเอียดต่างๆ ดังนี้

ผลิตภัณฑ์มะไฟจีนเชื่อมแห้ง

1. ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร และ อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนของมะไฟจีนเชื่อมแห้ง มีเครื่องมืออุปกรณ์ เช่น ถาดสังกะสี กาละมังเคลือบ ทรายขี้ใหญ่ ซึ่งการคำนวณค่าเสื่อมราคามีดังนี้ นำมูลค่ามาหารด้วยอายุการใช้งาน จะได้ค่าเสื่อมราคา/ปี จากนั้นนำมาหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปี จะได้ต้นทุนค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยของมะไฟจีนเชื่อมแห้ง (ตารางที่ 7) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าเสื่อมราคาถาดสังกะสี

ค่าเสื่อมราคาของถาดสังกะสี เท่ากับ 612 บาท (ตารางที่ ข.7)

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตมะไฟจีนเชื่อมแห้ง มีทั้งหมด 3,205.45 กิโลกรัม ดังนั้นค่าเสื่อมราคาถาดสังกะสีของมะไฟจีนเชื่อมแห้งเท่ากับ $612/3,205.45 = 0.19$ บาท/กก.

(รายละเอียดการคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนของมะไฟจีนเชื่อมแห้ง ดังตารางที่ ข.7)

ผลิตภัณฑ์มะไฟจีนกวน

1. ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร และ อุปกรณ์การผลิตของมะไฟจีนกวน มีเครื่องมืออุปกรณ์ เช่น เครื่องปั่น ไม้พาย กระทะทองเหลือง เป็นต้น ซึ่งการคำนวณค่าเสื่อมราคามีดังนี้ นำมูลค่ามาหารด้วยอายุการใช้งาน จะได้ค่าเสื่อมราคา/ปี จากนั้นนำมาหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปี จะได้ต้นทุนค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยของมะไฟจีนกวน (ตารางที่ 8) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องปั่น

ค่าเสื่อมราคาของเครื่องปั่น เท่ากับ 300 บาท (ตารางที่ ข.8)

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตมะไฟจีนกวน มีทั้งหมด 540 กิโลกรัม ดังนั้นค่าเสื่อมราคาเครื่องปั้นของมะไฟจีนกวนเท่ากับ $300/540 = 0.56$ บาท/กก.

(รายละเอียดการคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตของมะไฟจีนกวน (ดังตารางที่ ข.8)

ผลิตภัณฑ์น้ำมะไฟจีน

1. ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร และ อุปกรณ์การผลิตของน้ำมะไฟจีน มีเครื่องมืออุปกรณ์ เช่น ถังพลาสติกสีขาว แก๊สพร้อมถังแก๊ส และหม้อสเตนเลส เป็นต้น ซึ่งการคำนวณค่าเสื่อมราคามีดังนี้ นำมูลค่ามาหารด้วยอายุการใช้งาน จะได้ค่าเสื่อมราคา/ปี จากนั้นนำมาหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปี จะได้ต้นทุนค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยของน้ำมะไฟจีน (ตารางที่ 9) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าเสื่อมราคาสถิงพลาสติกสีขาว

ค่าเสื่อมราคาของถังพลาสติกสีขาว เท่ากับ 36 บาท (ตารางที่ ข.9)

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตน้ำมะไฟจีน มีทั้งหมด 30 ถัง ดังนั้นค่าเสื่อมราคาสถิงพลาสติกสีขาวของน้ำมะไฟจีนเท่ากับ $36/30 = 1.20$ บาท/ถัง

(รายละเอียดการคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตของน้ำมะไฟจีน (ดังตารางที่ ข.9)

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและด้านการจัดการ

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการตลาด ได้แก่ ค่าขนส่ง ค่าแพ้นับ ป้ายพลาสติก และค่าเสื่อมราคาตู้กระจก และค่าเสื่อมราคาเครื่องซีลส์ ส่วนค่าใช้จ่ายด้านการจัดการ ได้แก่ ค่าน้ำมันรถ ค่าอุปกรณ์สำนักงาน และค่าเสื่อมราคาป้ายกลุ่ม

จะคำนวณจากค่าใช้จ่ายทั้งปีของค่าใช้จ่ายแต่ละชนิด (ตารางที่ ข.10) จากนั้นนำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับปริมาณการใช้มะไฟจีนเชื่อมแห้งของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการตลาดรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์ และหารด้วยปริมาณการขายต่อปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการตลาดต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด (ตารางที่ 10) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าขนส่ง ของมะไฟจีนเชื่อมแห้ง

ค่าใช้จ่ายค่าขนส่ง ทั้งปี เท่ากับ 7,843 บาท (ตารางที่ ข.10)

ปี 2546 มีการใช้มะไฟจีนเชื่อมแห้งทั้งหมด 3,205 กิโลกรัม มีปริมาณการขายมะไฟจีนเชื่อมแห้งทั้งหมด 2,690 กิโลกรัม ดังนั้นค่าใช้จ่ายค่าขนส่งรวมของมะไฟจีนเชื่อมแห้งทั้งปีเท่ากับ $[2,690 \times 7,843] / 3,205 = 6,582.74$ บาท ดังนั้นต้นทุนค่าขนส่งต่อหน่วยของมะไฟจีนเชื่อมแห้ง เท่ากับ $6,582.74 / 2,690 = 2.45$ บาท/กิโลกรัม

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายการตลาดและการจัดการของผลิตภัณฑ์ต่างๆ ดังตารางที่ ข.

ตารางที่ ข.1 ต้นทุนวัตถุดิบของมะไฟเชื่อมแห้ง (กิโลกรัม)

รายการ	หน่วย	ราคา/หน่วย	ปริมาณที่ใช้	ต้นทุนรวม	ต้นทุน/หน่วย
มะไฟจีนสด	กก.	20.05	20	401	60.12
น้ำตาลทราย	กก.	15	6.66	99.9	14.98
เกลือ	กก.	20	0.7	14	2.10
ascorbic acid	กรัม	0.9	6	5.4	0.81
ต้นทุนวัตถุดิบ/หน่วย					78.01

หมายเหตุ : ascorbic acid ปริมาณ 500 กรัม ราคา 450 บาท

: ปริมาณการผลิตมะไฟจีนเชื่อมแห้งต่อครั้ง ได้จำนวน 6.67 กิโลกรัม

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.2 ต้นทุนวัตถุดิบของมะไฟกวน (กิโลกรัม)

รายการ	หน่วย	ราคา/หน่วย	ปริมาณที่ใช้	ต้นทุนรวม	ต้นทุน/หน่วย
มะไฟเชื่อมแห้ง	กก.	32.9	5	164.5	23.50
น้ำตาลทราย	กก.	15	1	15	2.14
เกลือ	กก.	20	0.5	10	1.43
น้ำตาลปีบ	กก.	20	0.3	6	0.86
แปะแซ	กก.	48	1	48	6.86
ผลไม้รสเปรี้ยว	กก.	45	2	90	12.86
ต้นทุนวัตถุดิบ/หน่วย					47.64

หมายเหตุ : ปริมาณการผลิตมะไฟจีนกวนต่อครั้ง ได้จำนวน 7 กิโลกรัม มะไฟเชื่อมแห้งที่ใช้ผลิตมะไฟจีนกวนใช้มะไฟจีนสดราคา 5 บาท

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.3 น้ำมะไฟจีน (ถัง : 20 ลิตร)

รายการ	หน่วย	ราคา/หน่วย	ปริมาณที่ใช้	ต้นทุนรวม	ต้นทุน/หน่วย
มะไฟเชื่อมแห้ง	กก.	78.05	1	78.05	78.05
น้ำตาลทราย	กก.	15	2	30	30
เกลือ	กก.	20	0.002	0.04	0.04
น้ำตาลปีบ	กก.	20	0.3	6	6
น้ำ	ถัง	10	1	10	10
มะนาว	ลูก	5	2	10	10
ต้นทุนวัตถุดิบ/หน่วย					134.09

หมายเหตุ : ปริมาณการผลิตน้ำมะไฟจีนต่อครั้ง ได้จำนวน 1 ถัง (20 ลิตร) มะไฟเชื่อมแห้งที่ใช้ผลิตมะไฟจีนกวนใช้น้ำมะไฟจีนสดราคา 10 บาท

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.4 วัสดุอุปกรณ์ (อายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี)

รายการ	หน่วย	ราคา	ปริมาณการใช้	อายุใช้งาน ปี	ค่าใช้จ่ายทั้งปี	ปริมาณการผลิต/ปี (กก.)	ต้นทุน/หน่วย
ตาข่ายคลุม	เมตร	5	63	1	315	3205	0.10
ผ้ายาง (พลาสติกสีน้ำเงิน)	เมตร	10	63	3 เดือน	2520		0.79
ถุงมือ	กล่อง	110	1	1	110		0.03

หมายเหตุ : ใช้กับมะไฟจีนเชื่อมแห้ง

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.5 ค่าจ้างการผลิตของแต่ละผลิตภัณฑ์

รายการ	จำนวนชั่วโมง	ค่าแรง/ ชั่วโมง	ค่าแรงที่ได้รับ	ปริมาณมะไฟ จีน (กก.)	ต้นทุนค่าแรง/กก.
มะไฟจีนเชื่อมแห้ง	6635.54	11.7	77,635.82	3205.45	24.22
มะไฟจีนกวน	1026	11.7	12,004.20	540	22.23
น้ำมะไฟจีน	20	11.7	234.00	30	7.8
รวม	7681.54		89,874.02		

หมายเหตุ : มะไฟจีนเชื่อมแห้ง ผลิตต่อใช้เวลา 6 ชั่วโมง (3 กก.)

มะไฟจีนกวน ผลิตต่อครั้งใช้เวลา 9 ชั่วโมง (7 กก.)

น้ำมะไฟจีน ผลิตต่อครั้งใช้เวลา 1 ชั่วโมง (2.5 กก.)

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.6 ค่าใช้จ่ายการผลิตของแต่ละผลิตภัณฑ์

รายการ	ค่าใช้จ่ายทั้ง ปี (บาท)	ปริมาณการผลิต ของมะไฟจีน เชื่อมแห้งทั้งปี (กิโลกรัม)	ต้นทุนค่าใช้จ่าย ต่อหน่วย (มะไฟจีนเชื่อม แห้ง)	ปริมาณการผลิต ของน้ำมะไฟจีนทั้ง ปี (ถัง)	ต้นทุนค่าใช้จ่าย ต่อหน่วย (น้ำมะไฟจีน)
		3205.45		30	
ค่าน้ำ ค่าไฟและค่าแก๊ส	1780		0.56		-
ค่าเช่าแผ่นเหล็ก	1000		0.31		-
ค่าเช่าถังแช่น้ำมะไฟจีน	800		-		26.67

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.7 ค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนของมะไฟจีนเชื่อมแห้ง

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา/หน่วย	มูลค่ารวม	อายุการใช้งาน	ค่าเสื่อม/ปี	ต้นทุน/กก.
ถาดสังกะสี	ใบ	153	40	6120	10	612	0.19
กอละมังเคลือบ	ใบ	2	250	500	5	100	0.03
กอละมังพลาสติก	ใบ	5	39	195	5	39	0.01
ตราขังใหญ่	อัน	1	600	600	5	120	0.04
ร้านตาก	ตัว	9	130	1170	5	234	0.07
โถ่ง	ใบ	1	350	350	13	26.92308	0.01
ชั้นเหล็กวางของ	ตัว	2	2500	5000	10	500	0.16
ชุด(หมวก+ผ้ากันเปื้อน+ผ้าปิดปาก)	ชุด	90	15	1350	2	675	0.21
โรงเรือน	หลัง	1	46450	46450	15	3096.667	0.97

หมายเหตุ มะไฟจีนเชื่อมแห้งมีปริมาณการผลิตทั้งปี 3,205.45 กิโลกรัม

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.8 ค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตของมะไฟจีนกวน

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา/หน่วย	มูลค่ารวม	อายุการใช้ งาน	ค่าเสื่อม/ ปี	ต้นทุน/กก.
เครื่องปั่น	เครื่อง	1	1500	1500	5	300	0.56
ไม้พาย	อัน	12	15	180	5	36	0.07
กระทะทองเหลือง	ใบ	1	2100	2100	5	420	0.78
โต๊ะไฟไมกา	ตัว	2	670	1340	5	268	0.50
มีด	เล่ม	5	50	250	5	50	0.09
เขียง	อัน	4	280	1120	2	560	1.04
แก๊สพร้อมถังแก๊ส	ชุด	1	2200	2200	20	424.1	0.79
ตราขังเล็ก	อัน	1	500	500	5	100	0.19

หมายเหตุ มะไฟจีนกวนปริมาณการผลิตทั้งปี 540 กิโลกรัม

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.9 ค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตของน้ำมะไฟจีน

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา/หน่วย	มูลค่ารวม	อายุการใช้งาน	ค่าเสื่อม/ ปี	ต้นทุน/ถึง
ถังพลาสติกสีขาว	ใบ	3	60	180	5	36	1.20
แก๊สพร้อมถังแก๊ส	ชุด	1	2200	2200		15.9	0.53
หม้อแสดนเลส เบอร์ 45	ใบ	1	450	450	5	90	3.00

หมายเหตุ : น้ำมะไฟจีนมีปริมาณการผลิตทั้งปี 30 ถึง

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.10 ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและการจัดการ

รายการ	หน่วย	ค่าใช้จ่ายทั้งปี	ปริมาณการขาย	ผลิตภัณฑ์	ค่าขนส่ง		ค่าแผ่นพับ	
					7843	ต้นทุน/หน่วย	240	ต้นทุน/หน่วย
การตลาด			470.00	มะไฟจี๊กวน	1,150.14	2.45	35.20	0.07
ค่าขนส่ง		7843	2,690.00	มะไฟจีนเชื่อมแห้ง	6,582.74	2.45	201.44	0.07
ค่าแผ่นพับ		240	45.00	น้ำมะไฟจีน	110.12	2.45	3.37	0.07
ค่าสติ๊กเกอร์		3600	3,205.00	รวม				
ตู้กระจก	ตู้	250				0.08		
เครื่องซิลล์	เครื่อง	500				0		
รายการ	หน่วย	ค่าใช้จ่ายทั้งปี	ปริมาณการขาย	ผลิตภัณฑ์	ค่าน้ำมันรถ		ป้ายแผ่นเหล็กที่ทำการกลุ่ม	ต้นทุน/หน่วย
					2080	ต้นทุน/หน่วย	756	
การจัดการ			470	มะไฟจี๊กวน	305.0234	0.65	110.86	0.24
ป้ายแผ่นเหล็กที่ทำการกลุ่ม	ป้าย	756	2690	มะไฟจีนเชื่อมแห้ง	1745.7722	0.65	634.52	0.24
ที่เย็บกระดาษ	ตัว	175	45	น้ำมะไฟจีน	29.204368	0.65	10.61	0.24

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ ข.10 (ต่อ)

รายการ	หน่วย	ค่าใช้จ่ายทั้งปี	ปริมาณการขาย	ผลิตภัณฑ์	ค่าสติกเกอร์	ค่าเสื่อมราคาตู้โชว์		ค่าเสื่อมราคาเครื่องชั่ง	
					3600	250	ต้นทุน/หน่วย	500	ต้นทุน/หน่วย
การตลาด			470.00	มะไฟกีวน	0.75	39.28	0.08		0.94
ค่าขนส่ง		7843	2,690.00	มะไฟจีนเชื่อมแห้ง		224.83	0.08		
ค่าแผ่นพับ		240	45.00	น้ำมะไฟจีน			-		
ค่าสติกเกอร์		3600	3,205.00	รวม		2991.12			
ตู้กระจก	ตู้	250							
เครื่องชั่ง	เครื่อง	500							
รายการ	หน่วย	ค่าใช้จ่ายทั้งปี	ปริมาณการขาย	ผลิตภัณฑ์	ค่าอุปกรณ์สำนักงาน				
					175	ต้นทุน/หน่วย			
การจัดการ			470	มะไฟกีวน	25.66	0.05			
ป้ายแผ่นเหล็กที่ทำกรกลุ่ม	ป้าย	756	2690	มะไฟจีนเชื่อมแห้ง	146.88	0.05			
ที่เย็บกระดาษ	ตัว	175	45	น้ำมะไฟจีน	2.46	0.05			

ที่มา : จากการสำรวจและคำนวณ

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

: แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด) = สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน
(current ratio)

$$= CA / CL \quad (\text{เท่า})$$

$$= 8.70 \quad (\text{เท่า})$$

หมายถึง สินทรัพย์ของกลุ่ม ฯ เป็น 8.70 เท่า หนี้สินหมุนเวียน จะเห็นได้ว่า สภาพคล่องอยู่ในระดับปานกลาง

2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น = (สินทรัพย์หมุนเวียน - สินค้าคงคลัง) / หนี้สินหมุนเวียน (เท่า)
= 6.29 (เท่า)

หมายถึง สินทรัพย์ของกลุ่ม ฯ เป็น 6.29 เท่า หนี้สินหมุนเวียนหลังจากหักสินค้าคงคลังออก จะเห็นได้ว่า สภาพคล่องอยู่ในระดับปานกลาง

3. ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital) = CA - CL (บาท)
= 462,165 บาท

กลุ่ม ฯ มีทุนหมุนเวียนสุทธิเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการทั้งหมด 462,165 บาท

II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)

: แสดงถึงประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาว

4. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$

$$= 3 \text{ ครั้ง}$$

หมายถึง กลุ่ม ฯ สามารถเก็บเงินจากการขายเชื่อให้กับลูกค้า 3 ครั้ง/ปี หรือ กลุ่ม ฯ สามารถเปลี่ยนลูกหนี้เป็นเงินสดได้ 3 ครั้ง/ปี หรือได้ในระยะเวลา ประมาณ 106.77 วัน จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้าของกลุ่ม ฯ ค่อนข้างต่ำ

5. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} \quad (\text{วัน})$$

$$= 106.77 \text{ หรือ } 107 \text{ วัน}$$

หมายถึง การขายเชื่อแต่ละครั้ง กลุ่ม ฯ ใช้ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ ประมาณ 107 วัน หรือ กลุ่ม ฯ ต้องคอย ประมาณ 107 วัน หลังจากการขายสินค้า จึงจะได้รับเงินสด

6. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$

$$= 1.60 \text{ หรือ } 2 \text{ ครั้ง}$$

หมายถึง กลุ่มมี สินค้าคงเหลือจะหมุนเวียนเปลี่ยนสภาพเป็นยอดขาย 2 ครั้ง /ปี หรือ ธุรกิจมีความเร็วในการขายสินค้า 2 ครั้ง/ปี หรือระยะเวลาประมาณ 5-6 เดือน การหมุนเวียนของสินค้าคงคลังมีประมาณ 1 ครั้ง

7. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)

$$= 365 \text{ วัน} / \text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} \quad (\text{วัน})$$

$$= 227.98 \text{ หรือประมาณ } 228 \text{ วัน}$$

หมายถึง สินค้าที่กิจการผลิตขึ้นมาจะเก็บไว้ประมาณ 228 วันจึงขายได้ ซึ่งจะเห็นว่า ระยะเวลาที่เก็บสินค้าก่อนขายของกลุ่ม ฯ มีประมาณ 7 เดือน

8. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle) = ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ + อายุสินค้า (วัน)

$$= 334.76 \text{ วัน}$$

หมายความว่า รอบธุรกิจของกลุ่มอยู่ในเกณฑ์ต่ำมาก เนื่องจากมีค่ารอบธุรกิจ ใช้เวลาประมาณ 335วัน จึงจะได้รับเงินจากการขายสินค้า

9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า})$$

$$= S / \text{Total Asset หรือ } S / (CA+FA)$$

$$= 0.59 \text{ หรือประมาณ } 1 \text{ ครั้งหรือเท่า}$$

หมายถึง สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 1 ครั้ง / ปี หรือ ยอดขายเป็น 0.74 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมด หรือ หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ทุก ๆ 1 บาท จะก่อให้เกิดยอดขาย 0.74 บาท จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด ค่อนข้างต่ำ

10. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

$$\begin{aligned}
 &= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ} \quad (\text{ครั้ง หรือ เท่า}) \\
 &= S / FA \\
 &= 4.35 \text{ ครั้งหรือเท่า}
 \end{aligned}$$

หมายถึง สินทรัพย์ถาวรจะก่อให้เกิดยอดขาย 4.35 ครั้ง/ปี หรือ ยอดขายเป็น 4.35 เท่าของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรทุก ๆ 1 บาท จะก่อให้เกิดยอดขาย 4.35 บาท จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร ค่อนข้างต่ำ

III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

$$\begin{aligned}
 11. \text{ อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)} &= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\% \\
 &= 10 \%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 12. \text{ หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E)} &= \text{Debt} / \text{Equity} \\
 &= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของเจ้าของ} \quad (\text{เท่า}) \\
 &= 0.10 \text{ เท่า}
 \end{aligned}$$

IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

13. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

$$\begin{aligned}
 &= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ยอดขาย}) \times 100\% \\
 &= (\text{EAT} / S) \times 100\% \\
 &= 17.20 \%
 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 17.20 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กลุ่มได้รับผลตอบแทนในระดับปานกลาง

$$\begin{aligned}
 14. \text{ อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)} &= (\text{GP} / S) \times 100\% \\
 &= 34.36 \%
 \end{aligned}$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรเบื้องต้น 34.36 บาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า กลุ่มได้รับผลตอบแทนจากกำไรเบื้องต้นค่อนข้างดี

$$15. \text{ อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio) } = (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}) \times 100\% \\ = 10 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของยอดขายจะมีการจ่ายเงินปันผล 10 บาท ซึ่งจะเห็นว่า กลุ่ม ได้รับ อัตราการจ่ายเงินปันผลในระดับปานกลาง

IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio) และ V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

$$16. \text{ อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment : ROI) } = (\text{EAT} / \text{Total Assets}) \times 100\% \\ = 12.69 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของการลงทุนจะก่อให้เกิดผลตอบแทน 12.69 บาท ซึ่งจะเห็นว่า กลุ่มได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในระดับปานกลาง

$$17. \text{ อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA) } \\ = (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\% \\ = (\text{EBIT} / \text{Total Assets}) \times 100\% \\ = 22.23 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของการลงทุนจากสินทรัพย์รวมจะก่อให้เกิดผลตอบแทน 22.23 บาท ซึ่งจะเห็นว่า กลุ่มได้รับผลตอบแทนจากการสินทรัพย์รวมในระดับปานกลาง

$$18. \text{ อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE) } \\ = (\text{EAT} / \text{Equity}) \times 100\% \\ = (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100\% \\ = 14 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้น จะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 14 บาท ซึ่งจะเห็นว่า เจ้า ของทุน ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในระดับปานกลาง

ตัวอย่าง งบกำไรขาดทุน

กลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านกอก

งบกำไรขาดทุน

ประจำเดือน 22 กันยายน 2546 สิ้นสุดวันที่ 22 ตุลาคม 2546

ขาย

6,850 บาท

หัก ต้นทุนการผลิต (น้ำมะไฟเงิน 330 กระบอก, มะไฟเงินเชื่อมแห้ง 120 กล่อง. และ -

กวน 7 กก.)

มะไฟเงินสดเกรด A 20 กก. 1,200 บาท

มะไฟเงินเชื่อมแห้งลูกเล็ก 8 กก. 960 บาท

ผลไม้บางชนิดฯ 1 กก. 20 บาท

น้ำตาลทราย 14 กก. 210 บาท

น้ำตาลปีบ 2.50 บาท

เกลือ 11 ถุงเล็ก 11 บาท

แปะแซ 1 กก. 12 บาท

ค่าน้ำ 3 ถัง และการใช้กวนฯ 35 บาท

ค่าแก๊ส 14.80 บาท

น้ำแข็ง 2 ถุงป๋วย 60 บาท

ค่าแรง 6 แรง 210 บาท

ค่าเสื่อมราคา - บาท

2,735.30 บาท

หัก ต้นทุนการตลาด

บรรจุภัณฑ์

- กระบอกไม้ไผ่ 33 บาท

- ถุงพลาสติกกวดดลาย 7 ถุง 28 บาท

- กล่องพลาสติก 120 กล่อง 180 บาท

ค่าพาหนะ 100 บาท

341 บาท

กำไรสุทธิ

3,774.30 บาท

ตัวอย่าง งบประมาณเงินสด

เงิน สดรับ (CASH INCOME) ประจำเดือน ตุลาคม 2546

1. รายได้จากการขาย มะไฟจีนเชื่อมแห้ง	4,200	บาท
2. รายได้จากการขาย มะไฟจีนกวน	1,000	บาท
3. รายได้จากการขายน้ำมะไฟจีน	1,650	บาท
เงินสดรับสุทธิ	6,850	บาท

เงินสดจ่าย (CASH OUTFLOW)

1. มะไฟจีนและผลไม้สด	1,220	บาท
2. มะไฟจีนเชื่อมแห้ง	960	บาท
3. ส่วนผสม	235.50	บาท
4. ค่าแรง	210	บาท
5. ค่าบรรจุภัณฑ์	241	บาท
6. ค่าแก๊ส ค่าน้ำ/น้ำแข็ง	109.80	บาท
7. ค่าพาหนะ	100	บาท
เงินสดจ่ายสุทธิ	3,076.30	บาท
เงินสดสุทธิ	3,774.30	บาท

ภาคผนวก ค.
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนของมะไฟเงินเชื่อมแห้ง (ตัวอย่าง)

รายการ	มะไฟเงินเชื่อมแห้ง (กิโลกรัม)						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต							
ต้นทุนผันแปร				104.44	-	104.44	98.4115
1. วัตถุดิบหลัก				60.15		60.15	56.6788
มะไฟเงินสด	บาท			60.15		60.15	
2. วัตถุดิบรอง				17.90		17.90	16.8656
น้ำตาลทราย	บาท		-	14.99		14.99	
เกลือ	บาท			2.10		2.10	
เครื่องปรุงรส	บาท			0.81		0.81	
น้ำตาลปีบ	บาท			-		-	
แปะแซ	บาท			-		-	
ผลไม้รสเปรี้ยว	บาท			-		-	
น้ำ	บาท			-		-	
มะนาว	บาท			-		-	
3. ต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ (อายุไม่เกิน 1 ปี)				1.30		1.30	
ถุงมือ	บาท			0.03		0.03	
ตาข่ายคลุม	บาท			0.10		0.10	
ผ้ายาง (พลาสติกสีน้ำเงิน)	บาท			0.79		0.79	
ถุงพลาสติกขนาด 24"x36 "	บาท			0.38		0.38	
ถุงขุ่น	บาท			-		-	
ผ้าขาวบาง	บาท			-		-	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	มะไฟเงินเชื่อมแห้ง (กิโลกรัม)						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
3. แรงงาน				24.22		24.22	22.8223
ค่าจ้างการผลิต	บาท			24.22		24.22	
4. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ				0.87		0.87	0.8172
ค่าน้ำ ค่าไฟและค่าแก๊ส	บาท			0.56		0.56	
ค่าเช่าแผ่นเหล็ก	บาท			0.31		0.31	
ค่าเช่าถังแช่น้ำมะไฟเงิน	บาท			-		-	
ต้นทุนคงที่					1.69	1.69	1.5885
1.ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิต					-	-	
ถาดสังกะสี	บาท				0.19	0.19	
กาละมังเคลือบ	บาท				0.03	0.03	
กาละมังพลาสติก	บาท				0.01	0.01	
ตราขึงใหญ่	บาท				0.04	0.04	
ร้านตาก	บาท				0.073	0.07	
โอ่ง	บาท				0.0084	0.01	
ชั้นเหล็กวางของ	บาท				0.16	0.16	
ชุด(หมวก+ผ้ากันเปื้อน+ผ้าปิดปาก)	บาท				0.211	0.21	
โรงเรือน	บาท				0.97	0.97	
เครื่องปั่น	บาท				-	-	
ไม้พาย	บาท				-	-	
กระทะทองเหลือง	บาท				-	-	
โต๊ะไฟไมกา	บาท				-	-	
มีด	บาท				-	-	
เชียง	บาท				-	-	
แก๊สพร้อมถังแก๊ส	บาท				-	-	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

[illegible]

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	มะไฟจีนเชื่อมแห้ง (กิโลกรัม)						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด (บาท)				41.2757			
(4) ต้นทุนการจัดการ							
ค่าน้ำมันรถ				0.65	-	0.65	
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน				0.24	-	0.24	
ค่าเสื่อมป้ายกลุ่ม					0.25	0.25	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย (บาท)				0.89	0.25	1.14	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)				109.86			
ต้นทุนผันแปรรวมทั้งหมด/หน่วย (บาท)				107.85			
ต้นทุนเงินสดรวมทั้งหมด/หน่วย (บาท)				107.85			
ราคาขายส่ง (บาท)				150.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)				42.15			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)				42.15			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)				40.14			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)				28.10			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)				28.10			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)				26.76			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ผู้ร่วมโครงการวิจัย

ที่ปรึกษาโครงการ	ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร	
หัวหน้าโครงการ	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
หัวหน้าโครงการร่วม	อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
นักวิจัยส่วนกลาง	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	รศ. ดร. พิชิต ธานี	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ผศ. ดร. พัฒนา เจียรวิริยะพันธ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์ลักขมี วรชัย	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์ศรัณย์ อารยะรังสฤษฎ์	ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ดร. ไพรัช กาญจนการุณ	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	รศ. พรทิพย์ เจริญธีรวิทย์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ผศ. กาญจนา ไชคถาวร	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	อาจารย์วิมล อารยะรัตน์	คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
	อาจารย์วีรศักดิ์ สมยานะ	คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่
	อาจารย์นันทมน ธีระกุล	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	ประทานทิพย์ กระมล	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	สุชุม พันธุ์รงค์	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	พุทธรพรรณ ชันตันธง	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
	พิมลพรรณ บุญยะเสนา	คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ผู้ช่วยนักวิจัย	พิมพิมล แก้วมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	กนกวรรณ มูลละ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	ทินรัตน์ พัทธพงศ์เจริญ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	กฤษฎา แก่นมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	พีรพงษ์ ปราบริปู	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
	รัตนา แก้วเสน	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร

	คัคนา กันตะพัฒนะ	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
ผู้ช่วยบริหารโครงการ	พิมพิมล แก้วมณี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
เลขานุการโครงการ	นาริรัตน์ ทนดี	ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร
นักวิจัยวิสาหกิจชุมชนและนักวิจัยร่วม		
นักวิจัยวิสาหกิจชุมชน	นักวิจัยร่วม	
เถลิงศก คงมั่น	กลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว	
ประหยัด มณีมูล	กลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย	
สุรพงษ์ กุสาวดี	กลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2	
สมเด็จ คันธะวงค์	กลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล	
ปรีชา ปวงคำ	กลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง	
นราวุฒิ นันติดอย	กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้	
ธวัช ไสสม	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อญี่ปุ่น	
ไกรสร บัญญัติศิลป์	กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก	
สุนันท์ จันทรสว่าง	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันดู่	
อัญชนา ตีทขาว	กลุ่มโคมไฟและตุ้มขี้เหล็กล้านนา	
วนิดา ด้วงอิน	กลุ่มหัตถกรรมกระดาดสาบ้านต้นเปา	
รำพรรณ ศิริจันทน์	กลุ่มจักสานบ้านไชยสถาน	
ทรงพร เชื้อสุริยา	กลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า	
ประจวบ เชนันต์	กลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล	
ดิเรก ปิตีสาร	กลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก	
สุภาพร เข้มทอง	กลุ่มข้าวแควงบาตำชุมชนหัวเดียด	
พิมลรัตน์ ตาคำ	กลุ่มทอผ้าปาเกอญอบ้านปาไร่เหนือ	
สิริพร สีลาภรณ์	กลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ	
กรุณา การินไชย	กลุ่มแปรรูปมะไฟบ้านกอก	
เฉลิมชัย ชมพูนภูมิกุล	กลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม	
สุนีย์ บัณฑิต	กลุ่มตีเหล็กบ้านป่าตาง	
สมพงษ์ สัตยสุนทร	กลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย	
อรชร จรัสแผ้ว	กลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง	
ณัฐนรี ยะราช	กลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม	
พรพจน์ พนาธิกุล	กิจการปลาส้มศรีทน	
กุลวดี เขียวแก้ว	กลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย	
ไพบูลย์ ทองน้อย	กลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย	
ไพฑูรย์ ศรีราชจันทร์	กลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า	
ธีรศักดิ์ ปันกิติ	กลุ่มเกษตรทำนาบ้านตำม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)	

วรวิทย์ ปันสุวรรณ
พิเชฐ บุญยะรัตน์
อำไพ บัวระดก
ประัทญ์ อริยจารุกุล
สุเมธ ผสมทอง
แคทรียา สัตยสุนทร
พูนศรี สวิง
เปรมฤทัย ไกรวิจิตร
ศุภรณันท์ ศรีเจริญ
พิเชฐรัฐ อาจสามารถ
พีชมงคล สิงหล
เดือน เมืองมูล
กัลยา ประพันธ์
ธนพร วิบูลย์อรรถ
เสาวนีย์ เกียรติศิริถาวร
วุฒิชัย ไชยกาญจน์
พจน์ คำวิชัยมงคล
สุเทพ วงศ์สุภา
เจลา ผดุงพงษ์
ประสิทธิ์ศรี สิงห์กำพล
นันทิญา สุสา
สุภาพ คำตัน
กัลปพฤกษ์ ผดุงพงษ์
ณัฐริกา สกุลศรีนำชัย
กอง สรพงษ์
บำเพ็ญ เมืองมูล
ลำดวน วงศ์ผืน
รัศมี สีดาเพ็ง
ฐิติรัตน์ ลิขโม่งค์
อุดมศักดิ์ สาครสินธุ์
วิภารัตน์ สิงห์แก้ว
วรวัฒน์ สินธพานนท์
สมชาย วงศ์เขียว
สุรวิ ชัยมงคล

กลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์
กลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต
กลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ที่ 12 บ้านเหล่าป่าฝิ่ง
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ
กลุ่มหัตถกรรมผ้าคันมือบ้านธรรมเมือง
กิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน
กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต (ข้าวกลั่น)
กลุ่มแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรบ้านปางไฮ
กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด
กลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย
กลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน
กลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยหอม
กลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง
กลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
กลุ่มจักสานกลองข้าวหกเหลี่ยม
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านเกาะคา
กลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรข้าวแต่น้ำแดงโมจี้วัฒณ์
กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)
กลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา
กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
กลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจักรหัตถกรรม
กลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่นและดินหอมมะลิ
กลุ่มแปรรูปสมุนไพรบ้านต้นฝิ่ง
กลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว
กลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว
กลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
กลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
กลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านแม่จ้องใต้

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

รายงานกรณีศึกษา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อญี่ปุ่น
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันใต้
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันดู่
รายงานกรณีศึกษากลุ่มโคมไฟและตุ้มไชยล้านนา
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมกระดาศาบ้านต้นเปา
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า
รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มข้าวแคบงาดำชุมชนหัวเตี้ยด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าปาเก๋ญอบ้านป่าไร่เหนือ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปมะไฟเงินบ้านนอก
รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม
รายงานกรณีศึกษากลุ่มตีเหล็กบ้านป่าด่าง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม
รายงานกรณีศึกษากิจการปลาส้มศรีทน
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าไทลื้อบ้านสันปูเลย
รายงานกรณีศึกษากลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรทำนาบ้านด้าม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง

รายงานกรณีศึกษากิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยห้อม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านเลโคะ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโมบ้านทุ่งม่านเหนือ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานกล่องข้าวหกลีเยิม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่

รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมพุดสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนธุรกิจ/แผนปรับปรุงโครงสร้าง

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปอาหารบ้านทุ่งยาว
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีทอผ้าไทลื้อบ้านหาดบ้าย
แผนธุรกิจกลุ่มเพาะเห็ดและแปรรูปเห็ดครบวงจรบ้านไม้ยา หมู่ที่ 2
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานทางมะพร้าวบ้านสันกอตาล
แผนธุรกิจกลุ่มแกะสลักไม้ในครัวเรือนบ้านถ้ำผาตอง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านสันหลวงใต้
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบ่อปู้
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันตก
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันต้นดู่
แผนธุรกิจกลุ่มโคมไฟและตุ๊กตาด้านนา
แผนธุรกิจกลุ่มหัตถกรรมกระดาษสาบ้านต้นเปา
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานบ้านต้นโชคหลวง
แผนธุรกิจกลุ่มอาชีพทำน้ำตาลสดเด่นตาล
แผนธุรกิจกลุ่มหน่อไม้ดองวังเจ้า
แผนธุรกิจกลุ่มข้าวกล้องพลังน้ำตก
แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปมะไฟบ้านกอก
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานหญ้าสามเหลี่ยม
แผนธุรกิจกลุ่มตีเหล็กบ้านป่าด่าง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านชาวหลวง
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านไผ่งาม
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านท่าควาย
แผนธุรกิจกิจการปลาส้มศรีทน

แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าไทยลื้อบ้านสันปูเลย
แผนธุรกิจกลุ่มไม้กวาดด้ามถักลาย
แผนธุรกิจกลุ่มผ้าปักชาวเขาน่านปางค่า
แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรทำนาบ้านต้าม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต
แผนธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษบ้านลองลือบุญ
แผนธุรกิจกิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน
แผนธุรกิจกลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ
แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำริด
แผนกลุ่มหัตถกรรมผ้าต้นมือบ้านธรรมเมือง
แผนธุรกิจกลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย
แผนธุรกิจกลุ่มตัดเย็บผ้าไหมเมืองปอน
แผนธุรกิจกลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยหอม
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านกะปวง
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานบ้านเลโคะ
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโอบบ้านทุ่งม่านเหนือ
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว
แผนธุรกิจกลุ่มจักสานกล่องข้าวหกละเอียด
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา
แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย
แผนธุรกิจกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ซิม)
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
แผนธุรกิจกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม
แผนธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ
แผนธุรกิจกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง
แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว
แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้าบ้านแม่ขนาด

แผนธุรกิจกลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล

แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวัง

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมหมูสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแควงดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋ญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒनावิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน